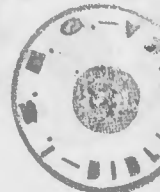


Biblioteca
E.D.
1282-G. 45996

X-96-069920-0
#65860. A3.F47 1997



UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

RESERVA

MESTRADO EM: DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

Dinâmicas do Investimento português em Angola

Autor: Ezequiel António Nunes Fernandes

Orientação: Prof. Doutor Fernando Jorge de Castro Teixeira Cardoso

Outubro/1997

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



MESTRADO EM: DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

Dinâmicas do Investimento português em Angola

Autor: Ezequiel António Nunes Fernandes

Orientação: Prof. Doutor Fernando Jorge de Castro Teixeira Cardoso

Júri:

Presidente: Prof. Doutor Adelino Augusto Torres Guimarães

Vogais: Prof. Doutor José Carlos Gaspar Venâncio

Prof. Doutor Fernando Jorge de Castro Teixeira Cardoso

Outubro/1997

Glossário de termos e abreviaturas



ACP	- (Países de) África Caraíbas e Pacífico
BM	- Banco Mundial
BNA	- Banco Nacional de Angola
CCIPA	- Câmara de Comércio e Industria de Portugal e Angola
CDI	- Centro para o Desenvolvimento Industrial
FMI	- Fundo Monetário Internacional
GARE	- Gabinete de Redimensionamento Empresarial
GIE	- Gabinete de Investimento Estrangeiro
ICEP	- Investimento Comércio e Turismo de Portugal
IDE	- Investimento Directo Estrangeiro
MERCOSUL	- Mercado Comum do Sul (Brasil, Argentina , Uruguai e Paraguai)
MIGA	- Multilateral Investment Guarantees Agency (AMGI)
OCDE	- Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Económico
PAE	- Programa de Ajustamento Estrutural
PALOP	- Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (Cabo Verde, Guiné-Bissau, S.Tomé e Príncipe, Angola e Moçambique)
PECO	- Países da Europa Central e Oriental (Polónia, Rép. Checa, Rep. Eslovaca, Hungria, Roménia, Bulgária, Eslovénia, Croácia).
PED	- Países em Desenvolvimento
PIB	- Produto Interno Bruto
PMA	- Países Menos Avançados
PNB	- Produto Nacional Bruto
PRE	- Programa de Recuperação Económica
SEE	- Sector Empresarial do Estado
SEF	- Saneamento Económico Financeiro
TNC	- Empresas Transnacionais (ou Multinacionais)
UE	- União Europeia

DINÂMICAS DO INVESTIMENTO PORTUGUÊS EM ANGOLA

Ezequiel António Nunes Fernandes

Mestrado em: Desenvolvimento e Cooperação Internacional

Orientador: Prof. Doutor Fernando Jorge Cardoso

Provas concluídas em:

RESUMO:

A necessidade de internacionalização das economias e a complementaridade dos mercados, representada pelas oportunidades de investimento, estão enquadradas por cenários de desregulamentação e estabilidade político-económica. Nesse sentido, as decisões dos empresários, obedecem a estratégias de longo prazo, com vista à criação e desenvolvimento de novos mercados para os seus produtos, o que determina a ocorrência de fluxos de capitais entre países.

Neste contexto de internacionalização das economias, Angola apresenta algumas particularidades, prefiguradas no “conturbado” processo de pacificação da sociedade, num quadro de referência caracterizado pela reduzida dimensão de mercado, e por constrangimentos reais ao funcionamento da economia formal, mas também pelas reconhecidas potencialidades económicas em termos regionais.

Tendo em conta os pressupostos referidos, pretende-se concluir neste trabalho, que o investimento estrangeiro realizado em Angola seguiu uma lógica de curto-prazo, e, nomeadamente quanto às decisões de investimento de empresários portugueses, está principalmente relacionado com o desenvolvimento das relações comerciais entre os dois países.

Palavras-chave:

Investimento Directo Estrangeiro; Comércio Internacional; Ambiente de investimento; Factores de decisão; Risco;

THE DYNAMICS OF PORTUGUESE INVESTMENT IN ANGOLA

Ezequiel António Nunes Fernandes

Master's degree in: Development and International Cooperation

Tutor: Prof. Doutor Fernando Jorge Cardoso

Thesis submitted on:

SUMMARY:

The need for the internationalization of economies and the complementarity of markets, in the form of investment opportunities, are set against a backdrop of deregulation and political and economic stability. Accordingly, business decisions are taken on the basis of long-term strategies, the aim of which is to create and develop new markets for products, and this determines the flow of capital between countries.

In this context of internationalization of economies, Angola has some particular features arising from the “troubled” process of restoring peace throughout society as shown not only by the short market dimension and real constraints on formal market operations but also by the well-known economic potencial in regional terms.

In view of the foregoing, it is hoped to show by way of conclusion to this thesis that the logic underlying foreign investment in Angola has followed short-term criteria, and particularly as regards investments decisions taken by portuguese business entrepreneurs, is largely conneted to development of trade relations between the two countries.

Key words:

Foreign Direct Investment; International Trade; Investment environment; Decision-making factors; Risk.

“Dinâmicas do Investimento português em Angola”

	pág.
0 - Introdução	01
1 - O Investimento Directo Estrangeiro	05
1.1 - Enquadramento teórico	05
1.1.1. - Teorias tradicionais sobre comércio Internacional.....	05
1.1.1.1. - Teoria das vantagens absolutas	06
1.1.1.2. - Teoria das vantagens relativas	06
1.1.1.3. - Notas conclusivas	07
1.1.2 - Teorias do “IDE” que ainda pressupõem mercados perfeitos.....	08
1.1.2.1 - Diferenciais das “taxas de retorno do investimento”.....	08
1.1.2.2 - Diversificação de carteiras	08
1.1.2.3 - Dimensão de mercado e Volume de vendas.....	09
1.1.2.4 - Notas conclusivas.....	10
1.1.3 - Teorias do “IDE” que já pressupõem mercados imperfeitos.....	10
1.1.3.1 - Teoria do ciclo de vida do produto.....	11
1.1.3.2 - Abordagem ecléctica.....	12
1.1.3.3 - Reacção oligopolista.....	14
1.1.3.4 - Notas conclusivas.....	15
1.1.4 - Conclusões.....	17
1.2.- As tendências do Investimento/alterações dinâmicas.....	18
1.2.1 - Investimento Directo Estrangeiro.....	18
1.2.1.1. - Definição	18
1.2.1.2. - Factores de decisão	19
1.2.1.3. - Fluxos de Investimento	20
1.2.2 - Crise económica.....	21
1.2.2.1. - Crise da dívida.....	21
1.2.2.2. - Resolução da dívida	22
1.2.2.3. - Dívida e crescimento económico	23
1.2.3 - Os Programas de Ajustamento Estrutural (PAE), e o Investimento.....	25
1.2.3.1 - Ajustamento	25
1.2.3.2 - Objectivos.....	26
1.2.3.3 - A recuperação do Investimento.....	27

1.2.4 - Privatizações	28
1.2.4.1 - Contexto económico-político	28
1.2.4.2 - A confiança do sector privado	29
1.2.4.3 - Estratégias no processo de privatizações.....	31
1.2.5 - Investimento.....	34
1.2.5.1 - Determinantes do Investimento.....	34
1.2.5.2 - Investimento e crescimento económico.....	37
1.2.5.3 - Investimento e parceria (joint-ventures)	39
2 - O papel do “IDE” no processo de privatizações de Angola	42
2.1. - Investimento e estratégia de industrialização.....	42
2.1.1. - ambiente de investimento (antecedentes económicos).....	42
2.1.2. - (1º período) Realinhamento económico.....	44
2.1.2.1. - Plano de Saneamento Económico e Financeiro-“SEF”.....	44
2.1.2.2. - Redimensionamento do “SEE”.....	45
2.1.2.3. - O ambiente de investimento depois do Plano de “SEF”	46
2.1.3. - (2º período) Perspectivas de investimento.....	47
2.1.3.1. - O processo de paz	47
2.1.3.2. - A “abertura” do mercado	47
2.1.3.3. - O ambiente de investimento depois de 1991 (acordos de Bicesse)	48
2.1.4. - (3º período) Nova crise político-militar.....	49
2.1.4.1. - A guerra nas cidades	49
2.1.4.2. - agravamento das condições de mercado	49
2.1.4.3. - O ambiente de investimento depois de 1992 (reinício da guerra)	50
2.1.5. - (4º período) Recuperação do processo de paz.....	51
2.1.5.1. - Protocolo de Lusaka	51
2.1.5.2. - A situação de mercado	51
2.1.5.3. - O ambiente de investimento depois de 1994	52
2.2 - Enquadramento legal do “IDE” em Angola	53
2.2.1. - O quadro geral.....	53
2.2.1.1. - Redimensionamento do SEE	53
2.2.1.2. - Delimitação de sectores	54
2.2.1.3. - Privatizações e Investimento Estrangeiro	55
2.2.2. - O processo.....	57
2.2.2.1. - Avaliação das empresas a privatizar	57
2.2.2.2. - Processo de privatização	58

2.2.2.3. - Impacto sócio-económico	59
2.2.3. - Entidades decisoras.....	60
2.2.3.1. - GIE - Gabinete de Investimento Estrangeiro	61
2.2.3.2. - Ministério do Plano e da Coordenação Económica	62
2.2.3.3. - Primeiro Ministro	62
2.2.3.4. - Conselho de Ministros	63
3 - Relações económicas entre Portugal e Angola	64
3.1. - As relações comerciais e a questão da dívida	64
3.1.1. - Relações comerciais	64
3.1.1.1. - Introdução	64
3.1.1.2. - Relações comerciais (do ponto de vista de Portugal)	65
3.1.1.3. - O papel de Angola nas relações comerciais com Portugal	67
3.1.2. - A questão da dívida	69
3.1.2.1. - Introdução	69
3.1.2.2. - A dívida de Angola	71
3.1.2.3. - Identificação da dívida	72
3.1.3. - Notas conclusivas (s/ as relações comerciais).....	75
3.2. - O investimento português em Angola e o factor risco	76
3.2.1. - O investimento português em Angola.....	76
3.2.1.1. - Introdução	76
3.2.1.2. - O investimento português	77
3.2.1.3. - O papel de Angola no investimento português	79
3.2.2. - O factor “risco”	82
3.2.2.1. - Introdução	82
3.2.2.2. - Factores de risco e seguro de crédito	83
3.2.2.3. - O factor risco em Angola	87
3.2.3. - Notas conclusivas (s/ o investimento português em Angola).....	88
4 - Conclusão	90
Bibliografia	95
Adenda :	
Anexos :	

Lista de quadros

	pág.
Quadro nº 01 - Fluxos de entradas de “IDE” por regiões de origem	20
Quadro nº 02 - Evolução (em %) da estrutura de trocas Portugal/PALOP	65
Quadro nº 03 - Evolução da Balança Comercial de Portugal - Exportações	66
Quadro nº 04 - Evolução da Balança Comercial de Portugal - Importações	66
Quadro nº 05 - Evolução das relações comerciais com Portugal	68
Quadro nº 06 - Estrutura da distribuição geográfica das importações de Angola	68
Quadro nº 07 - Estrutura da distribuição geográfica das exportações de Angola	68
Quadro nº 08 - Estrutura percentual das exportações de Angola em valor	69
Quadro nº 9 - Evolução da dívida externa de Angola	71
Quadro nº 10 - “IDE” português nos PALOP	78
Quadro nº 11 - “IDE” português em Angola por sectores de actividade	80
Quadro nº 12 - Comércio de Portugal com Angola por produtos	81
Quadro nº 13 - Seguro de Crédito externo - capitais garantidos	84
Quadro nº 14 - Seguro de investimento	86

Lista de quadros e resumos em Adenda

- Adenda Nº 1 - “IDE” de Portugal por zonas económicas de destino
- Adenda Nº 2 - “IDE” de Portugal no exterior por tipo de operação
- Adenda Nº 3 - “IDE” de Portugal no exterior por sector de actividade
- Adenda Nº 4 - Capitais garantidos por tipo de riscos
- Adenda Nº 5 - Principais empresas portuguesas exportadoras para Angola
- Adenda Nº 6 - Comércio de Importação/Exportação Portugal /PALOP
- Adenda Nº 7 - Privatizações em Angola - Programa indicativo para 1995 / 1996
- Adenda Nº 8 - Empresas de direito Angolano com capitais portugueses
- Adenda Nº 9 - Síntese cronológica da evolução económico-política em Angola
- Adenda Nº 10 - Legislação económica em Angola - Quadro-resumo
- Adenda Nº 11 - Privatizações em Angola - Quadro-resumo
- Adenda Nº 12 - Investimento Estrangeiro em Angola - Quadro-resumo
- Adenda Nº 13 - Sectores de Actividade económica - Quadro-resumo
- Adenda Nº 14 - Delimitação de sectores de actividade económica - Quadro-resumo

Agradecimentos

A realização deste trabalho só foi possível devido a uma grande conjugação de esforços que ultrapassaram em larga medida todos os tipos de apoios que seria possível esperar. Não quero deixar de mencionar aqui o meu reconhecimento perante tantos que, de uma ou outra forma, souberam compreender e me ajudaram na realização da tarefa a que me propus. No entanto gostaria de fazer uma menção especial:

Ao Prof. Doutor Fernando Jorge Cardoso, como orientador da dissertação, a quem dirigo uma palavra de agradecimento pela disponibilidade, compreensão, sugestões e críticas sempre oportunas. A sua intervenção directa em vários momentos, revelou-se decisiva.

Ao Dr. Jorge Eduardo da Costa Oliveira, a quem agradeço reconhecido os momentos de explanação de um “saber” impar, sobre a realidade angolana e as relações económicas deste país com Portugal, tanto no passado como no presente.

Ao Dr. Manuel Inácio dos Santos Torres, a quem agradeço a sua disponibilidade e empenho no acompanhamento do difícil trabalho de pesquisa e recolha de dados fundamentais ao desenvolvimento do trabalho.

À Dr^a. Isabel Penim, da CCIPA, e aos meus caros ex-colegas da COSEC, Dr^a Lina Melo, Dr^a Manuela Morais e Dr. Ferreira Alves, e do Banco de Portugal, Dr. João Salgueiro, a quem endereço os meus agradecimentos por todo o apoio em matéria de documentação.

Agradeço ainda à Intexang, Lda. pelo apoio financeiro e logístico que me proporcionou na fase de preparação e elaboração da dissertação.

Finalmente, uma última (mas não menos importante) palavra de agradecimento, para a minha família, - os meus filhos Mariana, Diogo Miguel e Ana Isabel, e em especial para a minha mulher Raquel. Sem o seu apoio não teria sido possível. Obrigado.

0 - Introdução



A oportunidade deste trabalho resulta da importância crescente que é atribuída à participação do Investimento Privado, nomeadamente o Investimento Estrangeiro, no crescimento (e recuperação) das economias; e da importância de que esse facto se reveste nas relações económicas de Portugal com Angola.

Na determinação do período de análise considerou-se como referenciais, o Plano de Saneamento Económico-Financeiro - (SEF), elaborado em 1987, e a realização do protocolo de Lusaka, em 1994 ¹. As razões baseiam-se simplesmente no facto de os documentos em causa se constituírem respectivamente, como uma referência no processo de realinhamento da economia angolana com os padrões de funcionamento estabelecidos para o desenvolvimento de uma economia de mercado, e, como sinónimo do acordo político realizado no sentido de conferir paz e estabilidade política ao país.

As hipóteses construídas para o estudo da problemática do investimento português em Angola, no período considerado, resumem-se nas seguintes observações:

- Após as políticas de abertura à economia de mercado, e em função de um contexto de instabilidade político-económica, o investimento directo privado efectuado em Angola segue uma lógica de “curto prazo”;

- No período de 16 meses de paz, entre os acordos de Bicesse e o reinício da guerra, as declarações de investimento apresentadas pelos potenciais investidores portugueses, estão principalmente relacionadas com os desenvolvimentos dos fluxos de comércio entre os dois países.

¹ A Resolução da Assembleia Nacional, nº 20/94 de 10 de Novembro, aprova o Protocolo de Lusaka.

Para a realização deste trabalho recorreu-se a literatura especializada e estudos de casos mencionados em Bibliografia, quer sobre as questões do crescimento económico nos países em desenvolvimento, (e que referem especificamente o papel central do investimento), quer referente à situação particular de Angola, como economia em transição e com eventual interesse para o investimento privado. Utilizou-se ainda a legislação económica produzida em Angola neste período e que se considerou útil para a percepção dos ambientes de investimento.

A estrutura do trabalho apresentado compreende, para além da **Introdução** da **Conclusão** e da **Bibliografia**, 3 partes distintas num total de 6 capítulos.

A 1ª parte, com o título genérico de **“Investimento Directo Estrangeiro”**, está dividida em 2 capítulos.

No 1º Capítulo, **“Enquadramento teórico”**, são passadas em revista as principais formalizações teóricas explicativas dos fluxos de “IDE”.

No 2º Capítulo, **“As tendências do Investimento”**, procurou-se determinar os factores de decisão e as tendências verificadas nos fluxos de Investimento entre países ou regiões, fazendo referência aos efeitos provocados pela denominada “crise da dívida”, no final de década de 70, e às discussões com vista à sua resolução, e retoma do crescimento económico, no quadro dos Programas de Ajustamento Estrutural. É referido ainda o papel que as Privatizações e o Investimento assumem no desenvolvimento destes programas.

A 2ª Parte, com o título genérico de **“O IDE no processo de privatizações de Angola”**, está dividida em 2 capítulos.

No 1º Capítulo, **“Investimento e estratégia de industrialização em Angola”**, verificou-se o comportamento do investimento privado em Angola perante as alterações verificadas no contexto político-económico, identificando-se quatro períodos distintos a partir da

aplicação do Plano de SEF em 1987. Um primeiro período, até aos acordos de paz de Bicesse em 1991; um segundo período, correspondente aos 16 meses de paz verificados posteriormente aos acordos; um terceiro período, desde o eclodir (de novo) da guerra em 1992; e finalmente, um quarto período, com a realização do protocolo de Lusaka, em 1994.

No 2º Capítulo, **“Enquadramento legal do “ IDE “ em Angola”**, verificou-se o quadro normativo de aplicação das estratégias definidas pelo governo quanto ao redimensionamento do SEE, à delimitação de sectores de actividade, e ao Investimento Estrangeiro. São referidos os processos e entidades decisoras que hão-de conduzir às avaliações das unidades económicas a privatizar, e respectivos processos de privatização, e as incidências deste processo ao nível do tecido sócio económico.

A 3ª Parte, com o título genérico de **“Relações económicas entre Portugal e Angola”**, está dividido em 2 capítulos.

No 1º Capítulo, **“As relações comerciais, e a questão da dívida”**, identificou-se o tipo de relações comerciais desenvolvidas por Portugal e o papel de Angola neste contexto, referindo-se a importância das questões relacionadas com o pagamento das dívidas às empresas.

No 2º Capítulo, **“O investimento português em Angola e o factor risco”**, verificou-se o investimento português efectuado em Angola, e o comportamento dos investidores ao nível das intenções de investimento, bem como a incidência dos factores de risco e a existência de instrumentos de seguro de crédito e de investimento no processo de tomada de decisões.

Pretende-se finalmente concluir, por um lado, que o ambiente político-económico existente em Angola no período anterior aos acordos de paz celebrados em Bicesse, caracterizados dum modo geral por um clima de instabilidade e insegurança generalizado,

não favoreceu o desenvolvimento do investimento directo privado; e por outro lado, confirmar que, no período de paz verificado em Angola, e eliminados os factores de instabilidade e insegurança derivados da situação de guerra, aumentou de facto a confiança do sector privado português, verificando-se ainda um crescimento dos fluxos comerciais em direcção aquele país. Ainda assim, o investimento directo verificado nesta altura permaneceu a níveis mínimos.

1 -O Investimento Directo Estrangeiro

A tendência para a globalização dos processos produtivos e integração sectorial do economia mundial, observada a partir da IIª G.G. veio pôr em causa a tradicional teoria do Comércio Internacional. Isto porque os fluxos de capital, (em resultado da mobilidade internacional do capital), têm vindo a orientar gradualmente e de forma mais evidente, os fluxos comerciais entre os países. Grande parte dos fluxos comerciais inter-países têm lugar no interior das grandes empresas transnacionais (TNC) que procuram assim ultrapassar as falhas (naturais ou não) dos mercados. As TNC procuram deste modo internalizar certos mercados em determinados espaços geográficos, marcados de alguma forma pela sua zona de influência particular, (a que não corresponderá exactamente a noção de espaço nacional), encontrando soluções comerciais mais eficientes do seu ponto de vista ².

Conviria no entanto fazer uma abordagem, ainda que numa forma abreviada, sobre as principais formalizações teóricas que referem as questões relacionadas com o comércio entre países, e que estarão na origem do interesse e do actual desenvolvimento do Investimento Directo Estrangeiro.

1.1. Enquadramento teórico

1.1.1. - Teorias tradicionais sobre o comércio internacional

As teorias mercantilistas do séc. XVII sustentavam que a riqueza de uma nação se media pela manutenção sistemática de excedentes comerciais face ao resto do mundo e pelo

² O que não significa que a actividade da mesma empresa seja eficiente do ponto de vista social. Isto porque se aproveita o poder de mercado da empresa.

consequente aumento de disponibilidades líquidas sobre o exterior. Tais disponibilidades, que eram representadas pela posse de maior ou menor quantidade de metais preciosos face ao exterior, mediam então a riqueza de uma nação. Neste sentido o comércio internacional era o resultado de uma soma nula.

As primeiras formalizações do comércio internacional devem-se a Adam Smith e a David Ricardo (economistas clássicos dos sec.s XVIII e XIX).

1.1.1.1. - Teoria das vantagens absolutas

Adam Smith desenvolveu uma teoria segundo a qual os fluxos de comércio entre as nações seriam determinados pela existência de diferenciais absolutos de produtividade. Estes fluxos permitiriam elevar o bem estar nacional através da especialização dos países na produção dos bens nos quais tivessem uma vantagem positiva de produtividade face a outros países. Estabeleceu-se assim uma relação entre trabalho e valor. Em face de uma hipotética sociedade na qual todos trabalham e trocam os produtos do seu trabalho diz que: “(...) os produtos devem trocar-se na razão da quantidade de trabalho necessário para a sua produção. Senão alguns seriam lesados e o sistema de trocas não poderia funcionar”³. Em termos gerais esta idéia corresponde à chamada teoria das vantagens absolutas.

1.1.1.2. - Teoria das vantagens relativas

A idéia é compartilhada por David Ricardo, que no entanto, não aceita que esta relação entre trabalho e valor seja uma relação em termos absolutos⁴.

A diferença de abordagem de Ricardo em relação a A. Smith manifesta-se antes de mais, na sua análise do valor de troca. A justo título considera esta questão como essencial.

³ DENNIS, Henri. (p.200)

⁴ TAYLOR, Arthur. (p.51)

Refere que, "...o valor de um bem é determinado pelo seu custo em trabalho."⁵. Assim, o preço de uma certa mercadoria "A" exprime, na realidade, a relação da quantidade de trabalho necessária para a produção dessa mercadoria, com a quantidade de trabalho necessária para a produção da unidade monetária.

De facto, David Ricardo desenvolveu a teoria de Adam Smith, abordando situações em que uma nação tem vantagens absolutas na produção de todo um leque de bens comercializáveis. Demonstra que nesta situação o comércio não é apenas possível, mas que pode ainda gerar ganhos potenciais para todos⁶. É nesta idéia base que se fundamenta a teoria das vantagens comparativas.

Os ganhos proporcionados em termos de bem-estar nacional têm lugar, porque este (o ganho) permite às nações consumirem para além da restrição determinada pelo seu conjunto de possibilidades técnicas de produção, que é definido pelas combinações de produção máximas possíveis de um bem, dada a produção de outro.

1.1.1.3. - Notas conclusivas

A degradação dos antigos impérios coloniais europeus e as subsequentes políticas de substituição de importações adoptadas pelas novas nações independentes, o rápido desenvolvimento tecnológico e a afirmação de uma potência global como os EUA, foram factores que conjuntamente contribuíram para um novo fenómeno do investimento. E, à medida que tal ocorre, mais se verifica a incapacidade da teoria tradicional do comércio internacional e da teoria neoclássica sobre fluxos de capitais, para explicar estes desenvolvimentos.

⁵ DENNIS, Henri. (p. 335)

⁶ O Comércio internacional traz vantagens, - especialização, e maiores mercados, entre outras. Mas, a abertura da economia nacional ao exterior e a sua exposição aos mais duros padrões competitivos a nível internacional, pode ser muito gravoso se entretanto a própria economia não se tornar competitiva.

1.1.2. - Teorias do “IDE” que ainda pressupõem mercados perfeitos

1.1.2.1.- Diferenciais das “taxas de retorno do investimento”

Uma das abordagens a esta problemática afirma que o IDE é o resultado de fluxos de capital de países com baixas taxas de retorno (rentabilidades), para países com taxas de retorno mais elevadas. De facto, se assumirmos que os custos marginais de capital são iguais no país de destino e no país de origem do investimento, os países com taxas marginais de rentabilidade mais elevadas são mais atractivos ao investimento estrangeiro.

Quando no fim dos anos 50 os EUA investiam na Europa, e o investimento dos EUA conheceu fluxos elevados, esta teoria ganhou aceitação geral visto ter-se constataado empiricamente que as taxas de retorno da indústria europeia eram mais altas que as das indústrias com sede nos EUA. No entanto, nos anos 60 a situação inverteu-se, e apesar disso as empresas continuaram a investir na Europa.

Assim, é preciso ter-se em conta que esta teoria, só por si, não consegue explicar o “IDE”. Assume-se implicitamente, que as taxas de retorno são iguais para um país em todos os sectores de actividade, o que não parece ser suportado pela evidência empírica⁷. Existem ainda outros aspectos que terão de ser considerados. Por exemplo, esta teoria não explica a situação de países que experimentaram entradas e saídas de “IDE”, e também não justifica a sua distribuição desigual entre diferentes tipos de indústria.

1.1.2.2. - Diversificação de carteiras

Esta abordagem afirma que na escolha dos projectos de investimento, as empresas são guiadas não só pela perspectiva da rentabilidade esperada em cada projecto mas também pela possibilidade de reduzir o seu risco. O argumento utilizado é que as rentabilidades dos diversos países deverão ter uma correlação não perfeita pelo que uma empresa

⁷ LIZONDO, Saul J. (1991), p. 69

reduzirá o risco total se empreender projectos em mais do um país. Assim, o “IDE” é visto como uma forma de diversificação internacional da carteira, e o risco é tomado como a variável determinante do “IDE”.

Sendo embora um avanço relativamente às teorias anteriores, na medida em que incluindo na análise o factor “risco”, a teoria poderá de certo modo explicar as entradas e saídas (os fluxos) simultâneas de “IDE”, de uns países para outros, ainda não consegue suportar completamente as evidências dos testes empíricos, e responder porque é que o “IDE” está mais concentrado numa indústria do que noutras.

Uma outra crítica, mais radical, a esta abordagem tem sido a de que, com mercados de capitais perfeitos, não existe razão para reduzir o risco para os accionistas, na medida em que estes podem fazer o mesmo com a diversificação dos seus portfólios individuais. Neste sentido para se considerar a teoria da diversificação do risco, (de carteira), a hipótese de mercados de capitais perfeitos tem de ser posta de lado ⁸.

1.1.2.3.- Dimensão de mercado e Volume de vendas

Esta abordagem efectuada ao estudo do “IDE” está relacionada com indicadores económicos do país receptor do investimento, como sejam o PNB (ou o PIB), e o volume de vendas efectuado.

A importância desta análise tem sido demonstrada por estudos empíricos (Agarwall, 1980)⁹, que referem que a níveis elevados de vendas efectuados pelas subsidiárias no estrangeiro, têm estado associados níveis de IDE mais elevados.

⁸ LIZONDO, Saul J. (1991) p. 70

⁹ LIZONDO, Saul J. (1991) p.70 , citação de AGARWALL, Jamuna P.: “ Determinants of Foreign Direct Investments: A survey ” (1980)

A “dimensão de mercado”, é um elemento muito importante a ter em consideração para situações em que a produção se destina ao mercado doméstico (interno) dos países de destino do “IDE”, não sendo porém aplicável quando a produção se destina ao mercado de exportação.

1.1.2.4. - Notas conclusivas

Algumas das hipóteses e relações que servem de base à formalização destas teorias são idênticas às utilizadas na análise de investimentos de carteira (portfólio). Por outro lado, para a compreensão do fenómeno do “IDE” será ainda necessário considerar o tipo de controlo exercido (ou a exercer) sobre a gestão de uma determinada empresa¹⁰. Observa-se assim, que estas teorias, além de se basearem em pressupostos inadequados à realidade das empresas multinacionais, tal como seja, (1) a competição perfeita (a concorrência perfeita), (2) a inexistência de custos de transacção, e a (3) informação perfeita e sem custos, não levam em consideração todos os tipos de motivações para a realização do “IDE”¹¹.

1.1.3. - Teorias do IDE que já pressupõem mercados imperfeitos

Tendo em conta o papel das estruturas de mercado, e as características específicas das empresas, desenvolveram-se novas teorias explicativas do “IDE”. Considerações sobre o ciclo produtivo dos produtos, sobre a internalização das decisões num sistema dinâmico, em que se destaca a rivalidade oligopolista, bem como outros aspectos ligados às próprias organizações industriais, vão estar em evidência.

¹⁰ Coloca-se o problema de saber exactamente o que é que, (ou quem é que), determina o controlo efectivo da gestão de uma empresa. Segundo S.P. Lizondo (1991), em geral esse controlo é determinado por uma percentagem de participação no capital por parte de entidades estrangeiras, superior a um limite que é determinado.

¹¹ Como por exemplo, (i) estratégias concorrenciais de eliminação preventiva entre empresas, (ii) aproveitamento de activos específicos disponíveis noutros países, ou mesmo, (iii) a existência, em certas situações, de benefícios fiscais importantes concedidos pelos governos.

1.1.3.1.- Teoria do ciclo de vida do produto

Esta escola, desenvolvida por Vernon¹², afirma que a maioria dos produtos segue normalmente um ciclo de vida, em que inicialmente aparecem no mercado como inovações, passam depois por uma fase de amadurecimento, em que se tornam progressivamente standartizados, e finalmente tendem para uma fase em que atingem a obsolescência.

Assim o “IDE“, resulta da tentativa das empresas (TNC), responderem à ameaça de perda de mercados internos, (na fase da obsolescência dos produtos), pelo que a expansão internacional, representada pelo “IDE“, se apresenta como uma alternativa estratégica que permite capturar rendimentos provenientes dos mercados externos, onde os produtos começam novo ciclo de vida. Esta teoria produziu uma explicação sólida, não apenas para os padrões de comércio internacional, mas também para os padrões do “IDE“ das empresas americanas no pós-guerra.

Argumenta-se que, a partir do momento em que o produto se encontra standartizado (numa fase de maturidade avançada) ou obsoleto, a tecnologia de produção já não está na posse exclusiva do inovador inicial. Nesta circunstância, o inovador pode decidir investir na produção em países em desenvolvimento, para obter vantagens de custo, como por exemplo na utilização de mão-de-obra barata.

Por outro lado, esta abordagem não explica de forma convincente, porque é que a empresa deve optar pelo “IDE“, produzindo os seus produtos no estrangeiro, em vez de se dedicar ao comércio, exportando os seus produtos para os mercados de destino. Contra argumenta no entanto, a este propósito, que os custos de transporte e distribuição mais baixos do que os custos internos no país de origem do “IDE“, e a existência de tarifas,

¹² LIZONDO . Saul J. (1991) . citação de VERNON. R. . in “ International Trade and International Investment in the Product Cycle ” . Quartely Journal of Economics . Maio . 1966 .

nesses países (de origem), podem levar a empresa a investir no estrangeiro em detrimento das exportações para esses países.

Para além disso, com o fenómeno da globalização de mercados, o único grande factor de decisão estratégico das empresas passa a ser a procura. A óptica da procura passa a ser predominante sobre a óptica da produção, e nesse sentido é a procura de mercado de cada região que irá determinar a orientação do investimento das empresas.

No entanto, esta hipótese (do ciclo de vida do produto), poderá, ajudar a explicar o padrão do investimento de pequenas empresas em países desenvolvidos, e os fluxos de “IDE” em direcção aos PED.

1.1.3.2. - Abordagem eclética

Na sequência de estudos desenvolvidos por Dunning (1977, 1979, 1988)¹³, procurou-se integrar as linhas teóricas existentes sobre o “IDE”, e que consideravam como determinantes nas decisões sobre investimento, o grau de desenvolvimento industrial, quer dos mercados quer das empresas, (teoria da organização internacional), a internalização de actividades, visando a diminuição dos custos de transacção, (teoria da internalização), e a existência de vantagens de localização, (teoria da localização).

Assim, para uma empresa optar pela realização de “IDE“, sustenta-se que terão de ser satisfeitas pelo menos três condições:

a) - Primeiro, a empresa terá de possuir algumas vantagens específicas relativamente ao mercado, que derivem, quer da realização de economias de escala, quer do “know-how” adquirido, ou do conhecimento particular numa determinada tecnologia de produção ou de marketing, quer ainda da existência de custos de capital mais baratos;

¹³ LIZONDO. Saul J. (1991) p.72

b) - Segundo, o investimento a realizar como “IDE”, terá de se apresentar como a hipótese mais vantajosa para a empresa. Ou, dito de outra forma, terá de se verificar a internalização de actividades, que minimizem custos de transacção, que por sua vez dêem origem a resultados mais eficientes que os do próprio mercado¹⁴. Em alternativa ao “IDE” proposto, a empresa poderia simplesmente exportar para esse mercado a preços competitivos, ou licenciar entidades nesses países para a utilização, com vantagem para a empresa, das suas competências distintivas em termos de “know-how” ou tecnologia de produção e / ou de marketing. Nestas circunstâncias, como é óbvio, a hipótese de “IDE” não se colocaria ¹⁵.

c) - Terceiro, terá de haver vantagens de localização do investimento no mercado em questão, traduzidas na existência de recursos naturais e mão-de-obra abundante.

Hoje em dia, verifica-se, sobretudo nos países mais desenvolvidos, que os factores que são realmente relevantes na determinação do “IDE”, estão relacionados com a mão-de-obra especializada, com as infraestruturas de apoio, com o ambiente económico competitivo, e com a rivalidade entre empresas ¹⁶.

A abordagem ecléctica do “IDE”, sustenta ainda que estas vantagens não estão uniformemente distribuídas pelos países, indústrias e empresas, e tendem a alterar-se com o tempo¹⁷.

¹⁴ Note-se que, esta será ainda, em termos de eficiência, uma solução inferior à que seria obtida num mercado competitivo. A internalização será uma solução do tipo “second-best”.

¹⁵ O relacionamento de uma TNC com o exterior pode ser feito sob diferentes modos: a) exportação, b) “IDE”, ou c) licenciamento. As “Joint-ventures”, o “franchising”, ou a sub-contratação, são formas de “IDE”. A diferença entre elas tem a ver com diferentes custos adicionais e respectivos retornos.

¹⁶ PORTER, Michael E. (1990)

¹⁷ Daí que esta teoria já sirva para explicar quer as variações intersectoriais do IDE dentro de um mesmo país, quer as razões porque existem países que são fonte e/ou receptores de IDE e outros não tanto.

1.1.3.3. - Reacção oligopolista

Num ambiente oligopolista, o “IDE“, desencadeado por uma empresa irá despoletar investimentos idênticos por parte de outras empresas, cujos objectivos estarão relacionados com a manutenção das suas quotas de participação naqueles mercados¹⁸.

Isto poderá ter lugar, quer como resultado do efeito da estratégia “follow the leader”, quer como resultado do efeito “rivalidade“, ou seja, quando as empresas TNC disputam e invadem os “home-markets” umas das outras.

Nos estudos sobre o índice de concentração de entrada de investimentos para cada indústria nos EUA, Hufbauer¹⁹, mostrou que este índice estava correlacionado, positivamente, com o índice de concentração da indústria, e a dimensão de mercado; e negativamente, com a diversidade de produtos que a empresa TNC possui, e a despesa efectuada em I&D.

Isto sugere que, um aumento de concentração industrial provoca um aumento nas reacções dos concorrentes ou competidores, no sentido em que cada um procurará ganhar vantagem de mercado sobre os restantes. Sugere ainda que, essa reacção será mais forte quanto maior fôr a dimensão do mercado, e será menos intensa se tiver muitas oportunidades de investimento, ou se as posições relativas dependerem de considerações de carácter tecnológico.

O facto desta teoria considerar que o processo de aumento do “IDE” é auto-limitativo, conduzindo a que o aumento da competitividade, (por efeito da rivalidade, e em resultado

¹⁸ LIZONDO, Saul J. (1991). p.73. Citação de KNICKERBOCKER, Frederick T. , “Oligopolistic Reaction and Multinacional Enterprise (Boston: Division of Research, Harvard University Graduate School of Business Administration, 1973).

¹⁹ LIZONDO, Saul J. (1991) p. 73 . citação de HUFBAUER, G.C., “ The Multinational Corporation and Direct Investment . ” in International Trade and Finance : Frontiers for Research , ed. by Peter B. Kenen (Cambridge . England: Cambridge University Press. 1975).

da invasão dos “home-markets” de cada uma das empresas), reduza a intensidade de reacção oligopolista, constitui uma das principais críticas que é feita a esta hipótese.

No entanto, e apesar do “IDE” ter estado na origem do aumento da competitividade em muitas indústrias, tal facto não resultou numa correspondente redução do investimento.

Estas posições tem sido ainda objecto de algumas críticas por não explicarem de forma clara as razões que estão na base dos investimentos realizados, e por não reconhecerem explicitamente que o “IDE”, é apenas mais uma das formas disponíveis, que se colocam às empresas, para poderem servir os mercados alternativos.

1.1.3.4 - Notas conclusivas

De facto, a existência de TNC, assenta na existência de imperfeições de funcionamento do mercado. As empresas ao efectuarem “IDE” internalizam essas imperfeições, que podem ter origem, por um lado na própria estrutura do mercado onde se investe, e que resultam em geral de intervenções governamentais, (e.g. aproveitamento de diferentes estruturas fiscais entre nações e diferentes regulações cambiais), e por outro lado, na estrutura de custos ligados a uma deficiente informação, à inexistência de activos intangíveis (e.g. tecnologia, marca, “know-how”), e a problemas relacionados com o estabelecimento correcto de preços para bens públicos. Um exemplo claro deste último tipo de imperfeições tem lugar no caso do bem público “tecnologia”: - a empresa é levada a efectuar “IDE”, em vez de licenciar a tecnologia, para poder explorar ao máximo os direitos de propriedade, internalizando assim o mercado além fronteiras.

O “IDE” representa apenas mais uma estratégia através da qual estas empresas procuram exercer e aumentar o seu poder de mercado, eliminando a competição no espaço internacional através da criação de barreiras à entrada relacionadas com a existência de activos específicos afectos à empresa.

Existem ainda variáveis comuns às teorias descritas, que têm a ver (i) com a instabilidade política, (ii) com a política fiscal, e (iii) com as regulamentações governamentais.

Dum modo geral, um ambiente política e socialmente instável não é favorável à implantação do “IDE”. Mudanças drásticas na orientação política e económica do país de destino do investimento, (como por exemplo, as nacionalizações), constituem factores de grande incerteza que condicionam o investimento.

Por outro lado, as políticas fiscais, tanto do país de origem como do país de destino do “IDE”, exercem grande influência na sua implantação e desenvolvimento. A afectação fiscal dos ganhos no exterior e o seu repatriamento, por exemplo, podem condicionar o retorno do investimento, e portanto limitam à partida as opções de investimento.

Normalmente as regulamentações governamentais, provocam distorções ao investimento. As intervenções através de políticas (implícitas) de incentivos, ou desincentivos, tendem a alterar o factor “risco” e o lucro esperado do investimento, e alteram o comportamento do investimento.

De acordo com Lizondo, os incentivos e desincentivos ao “IDE” numa economia, podem ser encontrados nos seguintes elementos²⁰:

Incentivos	desincentivos
1- benefícios fiscais	1- processamento lento de autorizações que podem ir até à proibição explícita do IDE;
2- doações e empréstimos	2- níveis de criação de emprego, transferência de tecnologia, I&D, e investimento em outras áreas;
3- infraestrutura adequada existente	3- limites à percentagem de capital estrangeiro;
4- contractos de compra com o SPE	4- restrições às transacções em moeda estrangeira;
5- “Free trade zones”	

²⁰ LIZONDO, Saul P. (1991). p.79. “...Os resultados destes estudos estão documentados em Agarwall (1980), e pela OCDE (1989), que chegou à mesma conclusão.”

Os incentivos não parecem ter grandes impactos no IDE na medida em que estão muitas vezes correlacionados com outras restrições e exigências. Já os desincentivos têm impacto negativo no IDE.

1.1.4. - Conclusões

Passadas em revista as principais teorias explicativas dos fluxos de “IDE”, pode dizer-se que não existe uma única teoria explicativa do IDE que seja universalmente aceite. Cada uma das abordagens explica uma parte do fenómeno com base em hipóteses diferentes com ênfase dado quer à micro-economia quer à macro-economia. Muitas dessas teorias resultaram de um determinado contexto económico, pelo que o seu poder explicativo é limitado.

Em particular, as teorias tradicionais do comércio internacional não servem para explicar a existência de fluxos de capital internacionais (na verdade uma das suas limitações é a hipótese de imobilidade nacional dos factores, que hoje está desfasada da realidade). Os fluxos internacionais de capital tem vindo a determinar a orientação dos fluxos de bens e pôr em causa a validade das primeiras teorias.

Existe assim, na explicação de fenómeno do “IDE”, uma complementaridade das teorias existentes, cuja aplicabilidade à realidade dependerá da situação particular do país ou da empresa.

1.2 - As tendências do Investimento / alterações dinâmicas

1.2.1 -Investimento Directo Estrangeiro

1.2.1.1.- Definição

O investimento efectuado fora das fronteiras nacionais é mais uma expressão das novas condições económicas de produção associadas ao fenómeno da globalização da economia mundial.

De acordo com a definição do Fundo Monetário Internacional (FMI), o investimento directo estrangeiro, "IDE", é o investimento feito para adquirir uma posição duradoira numa empresa estrangeira, (ou seja numa empresa situada fora do espaço nacional de origem do capital), com o objectivo de obter uma voz efectiva na sua gestão.

Também o "Manual de Procedimentos para os Declarantes Directos", produzido pelo Departamento de Estatísticas da Balança de Pagamentos do Banco de Portugal, refere que: "O investimento directo de Portugal no exterior tem por objectivo a obtenção de laços económicos estáveis e duradouros, dos quais resulte, directa ou indirectamente, a existência de efectivo poder de gestão por parte do investidor directo numa empresa a constituir ou já constituída no exterior. Considera-se como indicador de existência de uma relação de investimento directo no exterior, a detenção por parte de cada investidor directo residente de, pelo menos, 10 % do capital social da empresa de investimento directo não residente. Esta indicação não exclui a possibilidade de existência de relações de investimento directo em casos em que a participação no capital da empresa de investimento directo seja inferior a 10 %" ²¹.

²¹ "Manual de Procedimentos para os Declarantes Directos", Banco de Portugal, (1996) p.59

O referido, "...efectivo poder de gestão ...", é determinado pela capacidade do investidor em intervir activa e eficazmente, nas orientações globais da empresa, exercendo desta forma o seu controlo.

1.2.1.2.- Factores de Decisão

A privatização e a liberalização empreendidas pelos governos das economias nacionais são factores-chave que influenciam directamente o aumento das actividades das empresas privadas. Por conseguinte tais factores aumentam a probabilidade de se efectuar investimento estrangeiro. Contudo é aos empresários-investidores que compete a decisão última de investir, tendo por base a dinâmica de mercado existente em cada país.

Diferentes factores influenciam o direccionamento dos fluxos de investimento. Entre outros, refira-se - (a) o acesso a inputs escassos, (b) a possibilidade de utilização de mão-de-obra barata, - especialmente importante em sistema da subcontratação²²-, (c) a atractividade dos custos de capital, ou ainda, d) o regular funcionamento das instituições no país ou região de destino do investimento.

Da parte dos países receptores do investimento, o seu interesse manifesta-se, no sentido em que, é por esta via que estes obtém o financiamento necessário para o desenvolvimento, das suas regiões. Em muitos casos esta é mesmo a sua principal fonte de financiamento, uma vez que o capital nacional é insuficiente para promover esse desenvolvimento.

²² Com o desenvolvimento tecnológico e o aumento da concorrência internacional, o baixo custo da mão-de-obra em certos países ou economias, deixou de ser tão preponderante na decisão de investir, pois as empresas para manterem as suas vantagens comparativas precisam de dispôr de mão-de-obra barata sim, mas também e principalmente, precisam que essa mão-de-obra seja altamente qualificada e produtiva.

1.2.1.3.- Fluxos de Investimento

O relatório do Investimento Mundial revela um espectacular aumento nos fluxos de investimento em 1995. De facto os fluxos de “IDE” nesse ano aumentaram cerca de 40 %, em relação ao ano anterior ²³. Os países desenvolvidos foram os primeiros responsáveis por esses crescimento, mas também nos PED, os investimentos atingiram níveis nunca até então alcançados: cerca de 100 biliões de USD.(Quadro nº 1).

Quadro nº 01 - Fluxos de entradas de IDE por regiões de origem

USD milhões

Países/zonas geog.	1984/89 *	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1- Total de entradas	115.370	203.812	157.773	168.122	207.937	225.660	314.933
2-Países desenvolvidos	93.117	169.777	77.715	79.812	74.467	64.017	111.920
3-União Europeia	39.755	97.387	77.715	79.812	74.467	64.017	111.920
4-Portugal	639	2.610	2.448	1.873	1.502	1.270	1.386
5-Países em Desenvol.º	22.195	33.735	41.324	50.376	73.135	87.024	99.670
6-África	2.728	2.303	2.809	2.987	3.300	5.084	4.657
7-Norte de África	1.260	1.166	925	1.495	1.496	2.102	1.762
8-África Subsahariana	1.468	1.137	1.884	1.491	1.804	2.982	2.895
9-Angola	172	-335	665	288	302	350	400
10-Nigéria	624	558	712	897	1.345	1.959	1.340
11-Am.Latina/Caraíbas	7.739	8.900	15.362	17.698	19.456	25.302	26.560
12-Ásia	11.540	22.122	22.694	29.114	49.979	56.266	68.051
13-Europa Cent./Orient.	59	300	2.448	3.744	5.500	5.878	12.095

Fonte: World Investment Report/95

* Média Anual

Contudo, verifica-se um elevado grau de concentração dos fluxos de investimento nos PED. Os dez maiores destes países receptores do investimento, receberam cerca de 2/3 do total das entradas de investimento, enquanto que os 100 países menores receberam apenas 1%. Nestas mudanças, a parte correspondente a África, ainda que quase duplicando entre 1985 e 1995, é praticamente insignificante. De facto no conjunto dos fluxos de investimento entrados nos PED em 1995, a parte correspondente aos fluxos entrados em África representa apenas 1,47 %.

²³ UNCTAD . “World Investment Report / 1996 “

Será interessante verificar como evoluíram em geral as relações económicas internacionais para tentar perceber este interesse pelo “IDE”.

1.2.2. - Crise Económica

1.2.2.1. - crise da dívida

No final da década de 70, início dos 80, a alta dos preços do petróleo²⁴, a queda dos preços dos produtos primários, e a elevação das taxas de juro internacionais, afectaram particularmente os PED. A maioria destes países sentiu fortemente os reflexos desta situação, a nível interno, com elevados níveis de inflação, decorrentes de financiamentos inflacionados dos défices públicos, e a nível externo, com o aumento dos défices em relação a outras economias.

A “crise da dívida”, como ficou conhecida, provocou um abrandamento significativo no investimento total, que até então tinha estado em alta. O investimento privado retraiu-se por falta de atractividade e confiança nesses mercados, - preferindo outras áreas -, e o investimento público sofreu cortes derivados da necessidade de consolidação fiscal.

Perante um contexto tão adverso, onde se verificavam, desequilíbrios persistentes na economia, com os preços e os custos internos divergindo completamente dos externos, - resultando numa afectação de recursos distorcida na nova realidade económica, e de efeitos negativos ao nível da competitividade internacional -, colocou-se a necessidade de adaptação dessas economias aos novos padrões de consumo, e de uma urgente reafectação dos recursos disponíveis, de modo a favorecer a retoma do crescimento económico nessas regiões.

²⁴ Consequência do 2º choque petrolífero em resultado da situação da guerra declarada entre o Irão e o Iraque, em 1978 / 1979.

1.2.2.2. - Resolução da dívida

Mas a situação de incapacidade para solver a dívida assumida, e o serviço por ela gerado, prolongou-se de tal modo, e atingiu tal dimensão, que em Março de 1989 o secretário do Tesouro norte-americano Nicholas F. Brady reconheceu subsistirem “...sérios problemas e impedimentos que é necessário superar para poder resolver a crise da dívida“. E, declarou ainda que: “ para muitos países em desenvolvimento, o caminho até uma maior solvência creditícia e entrada no mercado financeiro deve incluir uma redução da dívida “²⁵.

Relativamente à “redução da dívida”, existem algumas discussões quanto às formas que deve assumir a sua reestruturação, e montantes que deve abranger, tendo em conta os efeitos que previsivelmente irá provocar nos países onde for aplicada.

Se o que se pretende de facto é a eliminação do défice externo do país devedor e o relançamento do seu crescimento económico, a perspectiva da redução da dívida coloca o problema do financiamento de novos empréstimos a esses mesmos países, cujos reflexos se farão sentir directamente no investimento. De facto, os esforços feitos a nível oficial para promover, assumir (ou aceitar), a redução da dívida, que objectivamente se irá traduzir num prejuízo contabilístico para os credores, vão contribuir de certa forma para restringir novos empréstimos bancários aos devedores, reduzindo as hipóteses de êxito dos objectivos pretendidos - o relançamento do crescimento económico. Por outro lado, a continuação de fluxos de empréstimos para um país que se já endividou em excesso, e que agora não tem condições exequíveis de pagar os seus compromissos, agrava ainda mais o seu problema de insolvência.

²⁵ ISLAM, Shafiqul. (1990) - p. 83. (tradução livre do autor)

1.2.2.3.- Dívida e crescimento económico

A crise referida não estava apenas relacionada com questões de liquidez de curto prazo, e havia razões para considerar que tinha uma base essencialmente estrutural. Depois, os empréstimos sem restrições, a falta de controlo dos fundos emprestados ²⁶, e a queda dos preços das mercadorias, acabaram finalmente por atirar os PED para uma situação de crise económica sem precedentes.

Esta situação atingiu tais proporções que afectou, por um lado os PED, que a partir de determinada altura ficaram desprovidos de meios de produção, sem acesso a fontes de financiamento, e longe de atingir os padrões socialmente desejáveis em áreas como a alimentação a habitação ou a educação, dependendo completamente da comunidade internacional, (ou das instituições que a representam); e por outro, os credores, que se viram envolvidos numa situação de provável insolvabilidade, com reflexos negativos na sua própria situação financeira.

As dívidas destes países acumulava-se e não havia forma de fazer cumprir os pagamentos acordados, que incluíam empréstimos efectuados ²⁷, quer ao Estado, - ou seja, ao governo, ao Banco Central, a Empresas do Estado, ou a empresas privadas garantidas pelo governo -, quer ainda ao sector privado.

Acontecia que as economias de muitos destes países devedores não conseguia (não tinha capacidade para) gerar fundos que satisfizessem sequer o serviço da dívida. (O próprio serviço da dívida era em muitos casos superior ao seu PIB).

²⁶ Os bancos pretendiam rentabilizar os capitais então postos à sua disposição. E parece que, em determinada altura, na estratégia de crédito dos credores bancários, a necessidade de obter rentabilidades financeiras, pesou mais na concessão dos créditos, do que o resultado de uma avaliação do risco económico sobre a (in)capacidade efectiva dos PED gerarem fluxos que permitissem solver a dívida. Este comportamento dos credores esteve também na origem do aumento do crédito para esses países, e por conseguinte também na origem da chamada “crise da dívida”.

²⁷ Normalmente os empréstimos eram efectuados em moeda diferente da do país devedor

De acordo com Shafiqul Islam ²⁸, qualquer que fosse a estratégia para a redução da dívida dos países, esta não deverá apenas restringir-se à capacidade desse país para obter novos empréstimos, aumentando ainda mais a pressão ao nível das suas contas externas. A questão central terá mais a ver com a viabilização (objectiva) do seu crescimento económico, aliviando a pressão do serviço da dívida.

Então, conforme as posições e os interesses desses credores bancários, começaram-se a registar várias tendências, no tratamento destes débitos, de acordo com as perspectivas de desenvolvimento dos países devedores. Tendências verificadas, quer no sentido do reescalamento da dívida, quer no sentido da transmissão dos direitos havidos sobre ela.

Foi assim que se desenvolveu um mercado muito específico, em que os países transaccionavam entre si os débitos dos PED, trocando-os por outros débitos, ou convertendo-os em activos desses países. Eram as chamadas operações de “Debt Swaps”.²⁹

Neste domínio, distinguem-se basicamente, três tipos de operações: a) o “Debt Debt Swaps”, que é uma operação de troca entre detentores de créditos sobre os PMA ou PED, em que as partes contraentes subscrevem empréstimos ou dão sub-participações uma a outra, sem por outro lado mudarem os termos de pagamento. O negócio pode ser apenas entre credores externos; b) o “Debt Equity Swaps”, que é uma negociação que converte os débitos dos PMA ou PED, em activos estrangeiros numa empresa interna. Como tal, vai servir de veículo para o “IDE”; c) o “Debt Peso Swaps”, que é o mesmo tipo de operação, que os “Debt Equity Swaps”, só que em vez de envolver um investidor estrangeiro, é um residente do país que aparece como interveniente directo. A designação de “Peso” pretende transmitir a ideia de que é a utilização da moeda local que vai servir de

²⁸ ISLAM, Shafiqul (1990) “... o verdadeiro dilema que se coloca a respeito do mecanismo e magnitude da nova estratégia para a redução da dívida não é, se um país beneficiado pela redução da dívida poderá ou não conseguir novo dinheiro fresco dos bancos, mas que montante de redução de dívida necessita o referido país para poder crescer e dar cabal cumprimento à dívida restante, sem ter que recorrer aos bancos para obter créditos de longo prazo.” p. 91 (tradução livre do autor)

²⁹ RUBIN . Steven M. (1987)

base à operação. Normalmente este tipo de operações tem por objectivo captar para a economia o chamado “capital flight”, ou seja recuperar para a economia o capital de residentes (ou nacionais desses países) que se tinha ausentado, através de “fuga de capitais”, para o exterior em busca de melhores condições de aplicação.

Ainda assim, apesar desta classificação estrita, certas operações de “Debt Swaps”, podem envolver combinações diferentes dos formas anteriormente descritas.

Este tipo de operações, que envolve decerto alguma complexidade, pelo invulgar número de participantes de países diferentes, pelas diferentes moedas abrangidas, ou pelo tipo de documentação exigido, foi muito utilizado com algum sucesso, no tratamento da questão da dívida da América-Latina. Em África, onde se encontra a maior parte dos PMA, a experiência não tem mostrado muitos casos de utilização destes instrumentos financeiros.

1.2.3. - Os Programas de Ajustamento Estrutural (PAE), e o Investimento

1.2.3.1. - Ajustamento

Tendo em conta a incapacidade económica dos países afectados pela crise, de recuperarem por si só desta difícil situação, - uma vez que, como se referiu, muitos deles nem conseguiam sequer fazer face ao serviço da dívida, - o FMI e o BM desenvolveram programas específicos que visavam a adequação das economias afectadas, às novas condições de mercado nas relações económicas internacionais.

Os Programas de Ajustamento Estrutural (PAE) assim definidos compreendem então, “empréstimos do BM destinados a apoiar programas de reforma institucional e de políticas, necessários para modificar a estrutura de uma economia, a fim de que ela possa manter, tanto a sua taxa de crescimento, como a viabilidade da sua Balança de

Pagamentos no médio e longo prazo³⁰, e visam possibilitar aos países os meios necessários com vista à sua recuperação e reabilitação económica.

1.2.3.2. - Objectivos

Em termos globais os PAE pretendiam exercer uma acção positiva no sentido de estabilizar e reestruturar a economia destes países através de: a) medidas macroeconómicas de curto prazo, como por exemplo, a restrição da procura, visando obter uma melhoria do défice da Balança de Pagamentos, e a estabilização dos preços (redução da inflação), como forma de assegurar condições para o crescimento e desenvolvimento económico de forma estável e continuada; e mediante, b) uma reforma estrutural, a desenvolver num prazo mais alargado, que atingiria áreas económicas sensíveis, ao nível do crescimento sustentado da produção agrícola e industrial, da reforma do regime de câmbios reais, e da diminuição do regime de administração de preços. Tinha-se ainda em conta aspectos específicos como, as privatizações de empresas do sector estatal, e a reforma institucional e processual do aparelho de Estado (áreas fiscal, de saúde e educação).

A melhoria do défice da balança de pagamentos, tem sido de facto um dos principais objectivos da estabilização macroeconómica nesses países. Nesse sentido, a primeira prioridade do processo de estabilização consistirá em dirigir recursos para o sector líquido das exportações, o que significará proceder a uma desvalorização monetária sustentada e efectiva em termos reais. Os ajustes da taxa de câmbio podem ser essenciais para restaurar a competitividade e o equilíbrio da economia, ajudando a trazer para níveis mais realistas os preços dos factores (inclusivé os salários), e a absorção da economia, especialmente o consumo. Desta forma, sendo adequadamente estruturada, a desvalorização permite a transferência da procura de bens internacionais para bens internos, ajudando deste modo a equilibrar as contas externas, directamente, pela contenção da absorção interna, e indirectamente, pela melhoria de afectação de recursos entre os sectores interno e externo.

³⁰ MICHALPPOULOS . Constantine (1987) - pp. 7-10.

Contudo, uma vez que, a maioria dos PED necessita de inputs importados, e a desvalorização induz, por esta via o aumento dos custos de produção nacional, esta medida, (a desvalorização monetária), pode limitar o alcance da estabilização económica no processo de substituição de importações. Assim, importa diferenciar, neste processo, ainda que temporariamente, (através de normalização específica), a importação de bens de consumo, da importação de inputs produtivos, a fim de não prejudicar uma efectiva política de substituição de importações, e simultaneamente uma efectiva recuperação económica .

1.2.3.3. - A recuperação do investimento

Uma vez que a recuperação económica do país assenta no restabelecimento do seu crescimento económico real a longo prazo, deverá ser dada particular importância à participação do investimento no PIB. É do aumento do investimento no presente que irá resultar a melhoria de eficiência da capacidade produtiva, e das condições da oferta de mercado no futuro. Conforme referem Michael W. Bell e Robert L. Sheehy, "...a estratégia para conseguir a desejada expansão do investimento privado e aumentar a sua eficiência baseia-se: a) - num aumento da poupança interna; b) - num contexto institucional regulamentador mais aperfeiçoado; c) - num sistema cambial e comercial relativamente mais liberal, e; d) - numa estrutura adequada de preços relativos"³¹.

Perante as medidas preconizadas pelos PAE, dinamizados pelas instituições financeiras internacionais, que davam significativa preferência ao funcionamento do mecanismo dos preços, o investimento torna-se peça fundamental no processo de recuperação económica, e os governos dos PED, tendo isso em atenção, iam modificando as suas políticas, dando agora maior atenção ao sector privado.

Ao Estado, estaria reservado o papel de garantir a satisfação das condições mínimas essenciais ao crescimento económico, quer através de medidas de carácter regulador da

³¹ BELL, Michael. e SHERRY, Robert L. . (1987). p 8.

actividade económica, quer através de medidas de carácter social, no que se convencionou chamar a “ dimensão social do ajustamento ”³², e que têm a ver com o alívio da pobreza, com a segurança alimentar, e a protecção dos grupos sociais mais vulneráveis.

A decisão de investir porém, têm muitas outras condicionantes entre as quais a confiança que o sector privado deposita no sistema económico estabelecido, e os custos do capital necessário ao investimento no país.

1.2.4 - Privatizações

1.2.4.1. - Contexto económico-político

No início da década de 80, o panorama político-económico dos PED e PMA em África, era fundamentalmente caracterizado: - a nível externo; a) por uma progressiva deterioração dos seus termos de troca, (b) pelo aumento da sua dívida externa, e (c) pelos efeitos negativos de uma ajuda internacional, (que se revelou ineficaz para debelar as carências sentidas por estes países); - a nível interno, pesaram; (d) as estratégias políticas desenquadradas da realidade ³³, e que apresentam como características principais um excessivo peso do sector público estatal, (e) a falta (e a degradação) de infraestruturas físicas capazes de potenciar adequadamente uma retoma do desenvolvimento, e ainda f) uma escassez de recursos humanos, habilitados tecnicamente para viabilizar essa retoma.

Tal situação contribuiu para que um grande número desses países se identificasse com um perfil económico de, crescimento reduzidíssimo, - próximo do zero em alguns casos - ,

³² Tais medidas têm merecido o apoio quer do BM. quer do BAD. quer de outras instituições doadoras internacionais .

³³ A realidade dos países da África Subsaariana caracteriza-se fundamentalmente, por uma predominância de actividades de subsistência. por uma actividade comercial desenvolvida na base do sector informal, e por uma fraca produção industrial de bens. tecnologicamente desactualizada. e sem ligações intersectoriais.

com os mais baixos rendimentos per capita do mundo, e ainda, com os mais elevados défices externos do mundo.

A crescer ainda, as tensões, os conflitos internos, as guerras, que têm vindo a manifestar neste continente uma das mais altas taxas de violência do mundo.

No sentido de alterar este estado de coisas, e o fraco desempenho destas economias, condicionado pelos constrangimentos já referidos, o FMI desenhou uma estratégia em que privilegiava um conjunto de medidas, que eram recomendadas aos governos desses países, no sentido de reduzir os seus défices externos.

Entre essas medidas figuravam: a) - a redução do peso de intervenção do sector do Estado na economia, em que as privatizações das empresas estatais iriam constituir uma das linhas mestras destas políticas; b) - a reforma do sector financeiro, para melhorar a distribuição de recursos, fomentar a mobilização de meios e assegurar o controlo monetário³⁴; c) - a reforma da política de preços, na medida em que a liberalização de preços é uma medida essencial para o restabelecimento dos incentivos de mercado³⁵; d) - a prioridade aos programas de investimento, em detrimento dos programas mais dirigidos para o consumo, e; e) - a atribuição de incentivos ao investimento estrangeiro no país - no sentido de colmatar a falta de capacidade de poupança interna e de “know-how”.

1.2.4.2 - A confiança do sector privado

Na recuperação e crescimento económico destas regiões, a mobilização de sector privado é elemento estratégico fundamental. Assim os desenvolvimentos observados na economia, relativamente à credibilidade das instituições que governam o país, ou à sustentabilidade

³⁴ Com a liberalização das taxas de juro, abolição dos bancos estatais, adopção de instrumentos indirectos de política monetária, implementação da supervisão bancária, e criação de incentivos à competição.

³⁵ Contudo, a este respeito, e atendendo às particularidades dos PED, a fim de não colocar em causa o desenvolvimento do processo de ajustamento, com alguma instabilidade social que resulte dessas medidas, deverá salvaguardar-se o preço dos produtos básicos alimentares.

das políticas económicas empreendidas, vão estar em foco. Se foram (ou não) tomadas as medidas mais acertadas conducentes à estabilização macroeconómica e ao desenvolvimento num determinado sector, ou, se foram (ou não) tomadas medidas impróprias, que prolongam o clima de instabilidade e a atrofia do investimento privado, são factores a que os investidores vão estar atentos, e que vão contribuir de algum modo, para a sua mobilização ou desmobilização, acelerando ou retardando, por essa via, o processo de retoma económica.

Embora as principais motivações do sector privado assentem no funcionamento normal de uma economia de mercado, (com as instituições a funcionar regularmente), esta situação não exclui que, certo tipo de empresas, ou empresariado-tipo, proliferem (e progridam) especialmente em situações de alto risco, frequentemente fora do controlo da economia formal, - seja porque encontram neste ambiente o meio mais adequado para atingirem os seus objectivos específicos, seja porque têm assegurado junto do poder político os meios necessários ao seu desenvolvimento.

Mas em geral, um cenário de grande instabilidade política e incerteza económica, onde predominam situações de guerra e de esquemas paralelos da economia, fora do controlo e à margem do poder instituído, condiciona o desenvolvimento do sector empresarial e o investimento privado, em especial quando se fala de investimento estrangeiro.

São necessárias reformas económicas e políticas, com vista à criação de um ambiente propício ao investimento privado. Quanto mais tarde forem empreendidas tais reformas, mais difícil se torna a recuperação da confiança do investidor privado, (até porque este poderá ter outras solicitações mais creíveis e rentáveis), e o processo de retoma económica fica comprometido com o prolongamento do ambiente de crise e o agravamento do défices.

No essencial, a intervenção do sector privado na economia, vai revelar-se, pela observância de princípios de eficácia económica, a saber; - pela implantação de uma

disciplina de mercado, (ou seja na ausência de subsídios); - pela primazia de objectivos de natureza comercial; - pela supressão dos inconvenientes próprios do controlo estatal; e também, - pela capacidade no recrutamento de gestores de empresas com qualificação adequada.

A racionalização económica, obtida com a eliminação de custos e a rentabilização de processos, irá conferir à economia em geral um grau de desempenho superior, pelo aumento de competitividade. Assim, a reforma económica nestes países, passará necessariamente por um processo de privatizações.

1.2.4.3.- Estratégias no processo de privatizações

O processo de privatizações aparece como o meio de potenciar o desempenho da economia, por constituir, por um lado, um alívio para o sector estatal, na medida em que este se desliga de uma actividade geradora de défices, e por outro, porque o desenvolvimento da actividade privada, assentando em princípios de eficácia económica, estará na origem do crescimento económico, que é afinal, o objectivo destas economias.

A “privatização” é então o processo que têm por objectivo fazer passar do domínio do sector público, para o domínio do sector privado da economia, a propriedade e controlo dos meios e bens de produção.

Assim a transferência de propriedade, opera-se com o objectivo de transformar unidades económicas fracassadas, - com resultados económicos insatisfatórios e sem estratégia de mercado -, em empresas rentáveis na óptica dos investidores privados. É neste sentido que o fenómeno das privatizações constitui um dos principais focos do processo de reestruturação global da economia mundial.

De acordo com E. S. Savas ³⁶, director da “Privatization Research Organization“, do Baruch College da cidade universitária de New York, as formas, e os diferentes níveis de privatizações podem ser agrupados, em três grandes estratégias, que este autor designa por: a) esvaziamento (ou “divestment”); b) delegação, e, c) deslocação.

- O chamado “esvaziamento” (ou divestment), corresponde à idéia tradicional das privatizações ou seja, - a liquidação ou a venda do património de empresas públicas, a um conjunto de interessados, que podem ir desde o público em geral, através de um processo de oferta pública de acções, até à venda a um único comprador, através de um processo aturado de negociações, passando pela venda aos empregados, aos gestores ou até mesmo aos utilizadores (clientes). Este processo de venda poderá ainda ser mais ou menos abrangente, de acordo com a parcela dos activos a alienar, podendo sê-lo na totalidade, de uma só vez ou por tranches, ou apenas em parte ³⁷.

- A “delegação” do Estado em empresas privadas, relativamente a tarefas que os próprios Estados têm vindo a desenvolver, e que lhes compete assegurar, constituirá também uma forma de privatização, se dessa situação resultar de facto uma diminuição da importância do papel do Estado na economia. Nesta estratégia o Estado reserva-se contudo no direito de exercer as suas funções de fiscalização, no sentido de verificar em que condições está a ser efectuado o serviço, ou apreciar os resultados que decorrem daquela prestação. Assim, pode contratar a realização por empresas privadas de certos trabalhos, como por exemplo a construção e / ou reparação de ruas ou estradas, ou ainda, em regime de “franchise”, o direito de, em exclusivo ou não, proceder, ao fornecimento de um determinado serviço público, como por exemplo de água ou energia, ou ainda mandar agentes privados no sentido de realizarem certo tipo de serviços por sua própria conta ³⁸.

³⁶ SAVAS, E.S.. (1997)

³⁷ Existe a opinião de que a privatização parcial é mais um processo para arrecadar dividas do que propriamente uma verdadeira privatização.

³⁸ Segundo Savas, o seguro de desemprego garantido por algumas empresas nos EUA aos seus empregados, é um exemplo desta situação.

- A “deslocação” de actividades do sector público para o sector privado, pode também ocorrer de uma forma mais passiva em termos do poder de intervenção dos governos na economia, e na perspectiva do processo de privatização. O sector público (ou estatal) vai sendo substituído, natural e gradualmente, pelo sector privado, à medida que o mercado se vai desenvolvendo na procura da satisfação das clientelas. Observa-se que, se porventura existe um determinado serviço estatal, considerado inadequado pelo público em geral, e o sector privado reconhece haver nesse sector uma procura por melhor qualidade de serviço, as empresas irão investir nessa área, e gradualmente o público optará por um grau de satisfação mais completo, através do serviço prestado por estas empresas. Deste modo, a prestação do serviço pelo Estado fica esvaziada, sem mercado, (a chamada “deslocação por defeito”). Por outro lado, ao privar as empresas públicas de capitais e meios de funcionamento, o Estado manifesta o seu desinteresse por essas empresas, abrindo caminho deliberadamente, ao desempenho dessas actividades por empresas privadas (a chamada “deslocação pela retirada”). Frequentemente algumas empresas públicas são mantidas por força de uma legislação que francamente as favorece ou então lhes dá o estatuto de monopólio. A eliminação dessa regulamentação, ou do estatuto de privilégio dessas empresas, pode vir a constituir-se também num motivo de atracção dos privados para este sector.

O processo de privatizações depende ainda das circunstâncias particulares em que a empresa pública é colocada à venda. Em certos casos será necessário primeiro realizar uma reestruturação financeira que a torne mais atractiva, e viabilize com o investimento a estratégia de privatização em curso.

1.2.5. - *Investimento*

1.2.5.1. - Determinantes do Investimento

As atitudes perante o investimento, nomeadamente o investimento estrangeiro, de muitos dos governos dos países em desenvolvimento (PED), têm variado, e nem sempre foram de apoio. Na década de 70 este tipo de investimento era desencorajado no pressuposto de que as empresas que iriam investir nesses países, teriam lucros á custa da economia local, sem que estas tirassem dele proveito.

Em consequência da crise da dívida, á medida que diminuía a oferta de crédito nos bancos comerciais, e na falta de financiamento alternativo, os governos foram conduzidos a considerar a importância do investimento como factor chave no crescimento económico, e a deixar cair os argumentos restritivos ao investimento estrangeiro nos seus países.

Para além disso, numa época em que o conceito de globalização de mercados começa a ganhar expressão, com o peso das novas tecnologias, e da concorrência (factores competitivos) a condicionarem o acesso aos mercados (especialmente os de exportação), e perante o atraso verificado nessas economias, o investimento estrangeiro aparece como a alternativa que viabilizará a recuperação económica desses países.

Actualmente, perante as alterações verificadas no contexto das relações económicas internacionais, e com as economias emergentes dos "PECO", a disputarem o seu lugar no investimento internacional, a atitude dos outros países em desenvolvimento, em relação ao investimento estrangeiro é, decididamente, uma atitude pró-activa, procurando cada um os argumentos necessários e suficientes para captar os investidores estrangeiros, num esforço de ajustamento das estratégias fundamentais do país, ao processo de globalização em curso.

É importante compreender neste processo o comportamento do investidor privado. Contudo, ainda não parece ser possível concluir em definitivo, acerca das variáveis económicas e sociais que expliquem de forma clara, como é que o investimento se distribui pelos diferentes países e sectores de actividade. Por outro lado, parece simples concluir, que tanto variáveis económicas como políticas actuam ao mesmo tempo, e têm influência na determinação do “IDE”.

A verificação num determinado país de uma situação enquadrada, a) por uma política macroeconómica que favoreça a estabilidade dos preços; b) por uma política de endividamento externo moderada; c) por uma política de reafecção da despesa pública direccionada para projectos de investimentos em infraestruturas, (no sentido de facilitar a actividade do sector privado), a par de, d) uma política financeira de taxas de juro (reais) moderadas, (que não impeçam, na realidade, o desenvolvimento de investimento fundamentais), tudo a funcionar em conjunto, irá contribuir para a criação de um ambiente propício ao investimento, e decerto favorecer a perspectiva do investidor na aplicação dos seus capitais.

Há de facto um conjunto de indicadores que são fundamentais, e que se torna importante observar nas decisões sobre investimentos a realizar num determinado país, como sejam³⁹:

- a) a taxa de crescimento do PNB; que terá um impacto positivo sobre o investimento privado, na medida em que uma taxa mais alta, favorece o ambiente de investimento;
- b) o nível da taxa de juros ; pois taxas de juros reais elevadas, se por um lado favorecem a poupança privada, (por não haver desenvolvimento dos mercados financeiros nesses países), e estão na origem do investimento privado, por outro, prejudicam o desenvolvimento do sector privado, aumentando-lhe os custos do capital ;

³⁹ GREENE, Josuha; VILLNUEVA, Delano. (1990).

- c) o nível de rendimento per capita, uma vez que o seu aumento, eleva a probabilidade de uma maior parte dele ser direccionado para poupança interna, afectando por isso o nível de investimento;
- d) a taxa de investimento público; porque, se por um lado o investimento público pode complementar o privado em áreas que envolvam gastos com infraestruturas básica de apoio, (escolas, sistemas de transportes, águas e sistemas de saneamento), uma vez que esses projectos tendem a aumentar a taxa esperada de rentabilidade do investimento privado, por outro lado, tal investimento, efectuado pelo sector público, pode vir a prejudicar a actividade do sector privado, actuando em áreas concorrenciais;
- e) a taxa de inflação interna; pois altas taxas de inflação significam instabilidade macroeconómica e incapacidade governativa, distorcendo as informações transmitidas pelos preços das economias, e afectando negativamente a actividade do sector privado, nomeadamente os projectos de investimento a longo prazo;
- f) o nível da dívida externa; uma vez que as obrigações decorrentes do serviço da dívida podem reduzir a capacidade de endividamento do país a níveis que dificultem o financiamento do investimento privado (altos coeficientes: Dívida externa / PIB).

Outros factores, como a presença de recursos naturais (importante para empresas industriais), ou a existência de mão-de-obra adequada e barata (importante para sub-contratos, como já se referiu anteriormente), são ainda elementos importantes que podem determinar também a maior ou menor atractividade do país para o investimento privado.

São pois as atitudes dos investidores perante estas realidades que irão determinar os resultados (sucessos) das políticas de investimento empreendidas. É fundamental que os empresários considerem que o ambiente de negócios é de facto estimulante, que as políticas governamentais são seguramente estáveis, e, em especial, que haja garantias no terreno para o exercício do direito da propriedade privada, para que estes se decidam a favor da fixação do investimento nesses países.

Assim, a existência no terreno de empresas nacionais (ou estrangeiras) que responderam a aos estímulos iniciais por parte das entidades governamentais, no sentido da dinamização do sector privado, e a existência de infraestruturas básicas fundamentais ao seu desenvolvimento, vão favorecer por arrastamento a instalação de outras empresas, complementando-se nas suas actividades de produção, e provocando o chamado “efeito de aglomeração”, - o aparecimento de verdadeiros pólos industriais que potenciarão o desenvolvimento económico dessas regiões.

1.2.5.2.- Investimento e Crescimento económico

Questiona-se muitas vezes, se será o investimento a provocar o crescimento, ou se, por outro lado, é o crescimento que vai determinar o investimento. Acontece que alguns “PMA” se encontram num estágio tão precário em termos de industrialização que, tendo em conta as necessidades de enquadramento e de infraestruturas de apoio que os investidores necessitam para serem competitivos, os mesmos não oferecem um mínimo de condições, afastando qualquer hipótese de investimento, em favor de outros países melhor preparados para o receber.

Crescimento económico sustentado e progresso social, são elementos indissociáveis que concorrem conjuntamente para o desenvolvimento do sector privado. Em alguns países, porém, não existem ainda condições favoráveis à acumulação do capital necessário ao investimento, e o próprio sector privado têm fraca expressão na economia. Neste caso será necessário que sejam criados instrumentos que estimulem o empresariado nacional para o investimento (sem que desses incentivos resultem distorções para o funcionamento do mercado).

No entanto, a mobilização da poupança interna, que irá conduzir ao investimento, não chega só por si, para fazer face aos elevados investimentos que se tornaram indispensáveis ao desenvolvimento e ao crescimento económico desses países. São necessários recursos

financeiros e tecnológicos que ultrapassam a dimensão técnico-económica da generalidade dos PED.

É nesta situação de insuficiência técnica e humana, que os financiamentos externos podem funcionar, não através das fórmulas anteriores, com o peso da dívida a comprometer a recuperação económica, mas agora, através de investimentos produtivos, que perspectivem a criação de um mercado local e potenciem o desenvolvimento económico dessas regiões. Nesta perspectiva o “IDE” é visto como uma fonte de financiamento externo para o desenvolvimento.

É então de particular importância que os PED observem atentamente esta realidade e procedam de forma a criarem condições de atractividade para a mobilização do investimento estrangeiro. Os países da África Subsaariana, em especial, como resultado da situação mais ou menos generalizada de grande instabilidade político-social, que grassa no continente, têm neste domínio argumentos muito frágeis relativamente a outras zonas económicas do globo, como sejam as economias emergentes da Sul da Ásia e da Europa Central e Oriental. O que faz com que estas áreas sejam privilegiadas no direccionamento dos fluxos de investimento.

Tais investimentos, hão-de dotar os países de meios de produção actualizados, apetrechando-os de capacidades tecnológicas que não possuíam antes, quer em termos de qualidade quer em termos de quantidade, potenciando-os para níveis de desenvolvimento melhorados, valorizando o seu desempenho do ponto de vista de capacidade de gestão técnico-administrativa.

Contudo o “IDE” coloca sempre algumas questões para quem têm de investir. Questões que têm a ver directamente com o mercado de destino do investimento (ou seja o país onde o investimento se vai realizar, ou para onde o “IDE” se dirige), e bem assim também, com o seu controlo e gestão.

1.2.5.3. - Investimento e parceria (joint-venture)

Uma vez incorporado na estratégia de desenvolvimento das empresas (TNC) com “vocação” para investir no estrangeiro, o “IDE” pode assumir várias formas diferentes. Tais formas podem ir desde; a) a constituição no país de destino, de uma empresa subsidiária (ou filial), detida na sua totalidade pela empresa-mãe; b) passando pela participação maior ou menor, (em termos de % do capital social), numa empresa local já constituída nesse país; c) até á formação (de raiz) de uma nova empresa local, em parceria com uma empresa do país.

A opção por uma destas formas vai depender muito: a) do país para onde se dirige o investimento, (ambiente e mercado); b) do tipo de conhecimento que o investidor possui desse país; e, c) da estratégia definida pela empresa TNC, em relação ao investimento em causa.

Com o processo de globalização em curso, e o aumento da competitividade a pesar como factor determinante do mercado em geral, as empresas (entendidas como unidades dinâmicas de resposta ao mercado) são mais impelidas a criar o seu próprio mercado, e a alargá-lo para lá das fronteiras nacionais. A internacionalização das empresas começa a ser mais uma necessidade do que uma opção. Nesse sentido, temos assistido ultimamente a novas formas de desenvolvimento de negócios que ultrapassam em muitos casos os limites e as capacidades da empresa local. É por isso que as parcerias de empresas se apresentam como uma opção de certa forma atraente, na medida em que os participantes beneficiam, em termos de desenvolvimento dos seus negócios, dos valores acrescentados uns dos outros.

A oportunidade de uma empresa local nos PED, através de uma parceria, poder passar a dispôr de capital e de tecnologia avançada em certas áreas de negócios ou domínios de actividade, constitui um factor competitivo importante para essa empresa, na medida em que lhe permite o acesso a know-how estratégico fundamental para o desenvolvimento

dos seus negócios. Por outro lado, as empresas estrangeiras (investidores), podem beneficiar do perfeito conhecimento que os parceiros dos PED têm, relativamente às particularidades do mercado interno, e da capacidade de instalação que estes eventualmente já possuam.

Ao fim e ao cabo, os parceiros, são mutuamente estratégicos, na medida em que, através de uma parceria (joint-venture) ambos vêm aumentada a sua probabilidade de êxito no negócio e simultâneamente reduzida a probabilidade de risco no mesmo.

Contudo, uma vez que existe uma grande dinâmica no desenvolvimento dos negócios internacionais, há que ter muito em atenção que os acordos estabelecidos, (ou a estabelecer), entre as empresas, (os chamados “parceiros” do acordo), têm de ter uma grande flexibilidade, no sentido de responder objectivamente, quer à necessidade do mercado quer às próprias necessidades dos parceiros.

Por “joint-venture” podemos entender a relação comercial entre duas (ou mais) empresas de diferentes países, que embora possam ter (normalmente têm) objectivos particulares diferentes, consubstanciam essa relação na determinação de um objectivo comum, que pode ser determinado no tempo, (quando existe apenas um único objectivo, e a parceria se extingue logo que o mesmo é atingido), ou pode estar relacionado com a utilização de um activo específico (em que uma parte cede o activo em questão, e a outra o gere ou administra, tipo contrato de gestão), ou que tenha apenas a ver, (como acontece mais geralmente), com o desenvolvimento específico de uma determinada actividade, nesse mercado.

Torna-se evidente que, a “parceria” ou “joint-venture”, como acordo que é, está dependente desde o seu início, de um processo negocial, em que cada um dos parceiros procurará valorizar melhor os argumentos próprios. Para além disso, a perspectiva de relacionamento alargado no tempo, que lhe é inerente, introduz, um factor de vulnerabilidade que têm a ver com a eventual mudança de atitudes das partes ao longo do

tempo. Tal situação terá obviamente de ser gerida duma forma adequada (dinâmica). Ou seja, tomando por base o acordo inicial, a parceria tem de estar permanentemente actualizada para ser eficaz, de modo a que os “parceiros” se revejam nos termos acordados, e se sintam mutuamente beneficiados com a participação do outro.

Assim, num mercado aberto, as hipóteses de estabelecer acordos deste tipo são múltiplas, e apenas limitadas pela determinação e objectividade das partes envolvidas no processo.

2 - O papel do “ IDE “ no processo de privatizações de Angola

2.1 Investimento e estratégia de industrialização em Angola

2.1.1. - *ambiente de investimento* (antecedentes económicos)

Angola ocupa uma vasta região na África Subsaariana, - o 5º maior país desta região, - com recursos minerais enormíssimos, em que avulta entre outros, o petróleo e os diamantes, com abundância de águas e terra arável, que lhe permite, dada a diversidade de climas, o cultivo de grande variedade de espécies agrícolas e o desenvolvimento da pecuária, com uma extensa costa marítima banhada pela corrente fria de Benguela, rica em peixe, e potenciando o desenvolvimento da indústria pesqueira, conferindo a este país, à partida, vantagens significativas relativamente aos restantes países da África Subsaariana.

De acordo com dados do BM, no final do período colonial, (entre 1960 e 1974) a economia angolana estava a crescer rapidamente, a uma taxa média do PIB de 7,8 % . Em 1973 o petróleo tornou-se a principal exportação, superando o café, na qual Angola era então o 4º produtor mundial. Os diamantes e o ferro eram ainda produtos importantes nesta economia, e o território mantinha-se quase auto-suficiente na área alimentar, - exportava produtos agrícolas, e tinha uma indústria pesqueira com significado. Por outro lado, devido às políticas proteccionistas em vigor, ao crescimento do mercado e aos incentivos ao investimento, a indústria transformadora expandia-se rapidamente nos anos 60 e princípios dos anos 70.

Depois de 1975, a economia angolana sofreu uma desagregação completa. A situação político-militar não ficou claramente definida e instalou-se um clima de grande incerteza e instabilidade. Grande parte da população portuguesa residente no país, não encontrando segurança nem suporte para o desenvolvimento normal das suas actividades, abandonou o território. De um momento para o outro Angola viu-se privada da quase totalidade dos

seus quadros administrativos e técnicos, bem como de grande parte dos comerciantes ou industriais instalados no território. O recrudescer dos conflitos armados internos nesta altura não permitia o funcionamento das infraestruturas de transportes, e em consequência o comércio regular deixou de funcionar, e a produção industrial caiu abruptamente.

Os governos do MPLA que assumiram a independência do país tentaram restaurar a produção, chamando a si a responsabilidade da gestão de milhares de empresas. Assim, também de um momento para o outro, e sem que fossem observados critérios objectivos de rentabilidade ou eficácia, empresas privadas dos mais diversos sectores de actividade, com as dimensões mais variadas, desde a pequena empresa familiar até à grande unidade industrial, passaram a integrar o sector empresarial do Estado.

A coexistência da guerra com a prática de uma política económica excessivamente centralizada, - caracterizada pelo controlo administrativo das exportações e rigidez cambial, pelo controlo dos preços e racionamento do consumo interno, e por uma gestão ineficiente dos recursos e fundos públicos -, permitiu o desenvolvimento de um mercado paralelo (de bens serviços e divisas), e teve como resultado, um grande enviesamento pró-consumo da economia e a acentuação da estagnação da produção industrial, com excepção da produção petrolífera.

O petróleo foi de facto a única referência positiva no panorama económico de Angola, e praticamente tem vindo a ser o sustentáculo da sua Balança Comercial, o que denota a excessiva dependência económica do país relativamente a este produto / produção. Cerca de 50 % do valor do PIB tem origem exactamente na exploração petrolífera, que é também responsável por mais de 90 % das receitas de exportação⁴⁰. Mas até mesmo aqui, a evolução pouco favorável dos preços internacionais do petróleo e das cotações do dólar, agudizaram o défice exterior e o peso da dívida externa .

⁴⁰ CCIPA/Directório 96/97. Ver Quadro em anexo: "Estrut. das Export. de Angola por Produtos".

2.1.2. - (1º período) *Realinhamento económico*

2.1.2.1. - Plano de Saneamento Económico e Financeiro (SEF)

Perante a inegalibilidade dos factos e o falhanço do sistema económico proposto para Angola, o governo tentou resolver a situação tentando implementar um plano denominado de “Saneamento Económico e Financeiro”-(SEF), destinado a corrigir os desequilíbrios internos e externos, a reestruturar o sistema económico e a relançar a economia.

A par do reconhecimento dos desenvolvimentos negativos da economia angolana, caracterizada fundamentalmente pelo forte intervencionismo estatal, foi também reconhecido nesta altura pelas autoridades político-económicas angolanas, haver vantagens para o país resultantes, da adesão aos organismos financeiros internacionais (nomeadamente o FMI e o BM), e da inserção do país num sistema de economia de mercado.

As medidas propostas no Plano de SEF, que representavam também sinais dirigidos à comunidade internacional, e correspondiam a uma declaração de intenções do governo angolano no sentido de procurar níveis de confiança para um relacionamento de facto com as instâncias financeiras referidas, passavam fundamentalmente: a) pela melhoria do controlo orçamental, ajustamento da taxa de câmbio e liberalização dos preços; b) pela reforma do sector público, e ; c) pela reforma do quadro jurídico da economia, com vista a criar condições para o desenvolvimento de um sector privado, nacional e estrangeiro.

Tais medidas refletem desde logo a disposição do governo em suportar os custos de uma mudança fundamental com vista à recuperação económica do país, e é com elas que se dá início a um novo ciclo económico na sociedade angolana.

2.1.2.2. - Redimensionamento do SEE

Assim, depois de um período em que o Estado angolano procurou assumir o papel de motor do crescimento económico e alargou desmesuradamente o seu domínio com a absorção indiscriminada de unidades económicas de direito privado, assistiu-se a um processo que tinha em perspectiva a diminuição desse mesmo papel e do protagonismo do Estado na economia. Esta posição implicava, como é bem de ver, a passagem do direito de propriedade dos meios e bens de produção, do sector público para o sector privado da economia (re-privatização).

A estratégia, tinha por objectivo a melhoria da eficiência económica na afectação de recursos, e passava por uma progressiva liberalização do sistema, a partir da descentralização do processo de decisão⁴¹. Ou seja, com a diminuição do peso administrativo do SEE na economia, ao mesmo tempo que se procurava diminuir os efeitos negativos de um sistema produtivo ineficaz e burocratizado, criavam-se também condições para o desenvolvimento do sector privado, num quadro de uma economia mais flexível na adequação de métodos e processos que obedeciam a critérios objectivos de produtividade.

O processo assim desencadeado procurava, uma articulação eficiente dos sectores público e privado da economia, com base, no levantamento das barreiras legais à iniciativa privada em certos sectores de actividade, na desregulamentação de outros sectores, e na reforma das empresas que ainda permanecessem, no todo ou em parte, no domínio de intervenção estatal.

Com objectivos de eficácia económica bem determinados, ao Estado competiria então funções de regulação, criando e estabelecendo as políticas macro-económicas necessárias

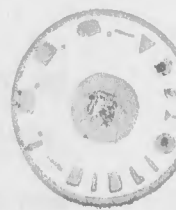
⁴¹ Recorde-se que a nomeação dos quadros dirigentes das unidades económicas absorvidas pelo Estado, tinha obedecido a critérios de confiança pessoal e política, e grande parte desses quadros não possuíam preparação específica para assumir a gestão de empresas.

para o normal funcionamento das instituições, e para o desenvolvimento, de um sistema complexo de empresas privadas, em condições de concorrência.

2.1.2.3. - O ambiente de investimento depois do Plano de SEF

Contudo, a adequação da economia angolana às regras de “mercado” está condicionada, como aliás qualquer economia neste sistema, a uma multiplicidade de factores que têm a ver com as suas (in)capacidades intrínsecas para absorver, mais ou menos rapidamente, os custos da mudança necessária. Falar em privatizações é dar lugar à “iniciativa” e ao “direito de propriedade” privadas. Mas, quando o capital nacional (residente) é escasso, e o crédito limitado, ou quando não existem condições objectivas seguras para que o capital estrangeiro se fixe ou se desenvolva, torna-se difícil prosseguir aqueles objectivos.

Em Angola, a questão económica relaciona-se ainda e profundamente com a situação politico-militar. Uma situação de guerra arrastada no tempo, marcada pelo abandono em massa dos campos, “plantados” de minas, pelas gerações de estorpiados e desalojados de guerra, que constituem feridas profundas na formação do tecido social, pela destruição das infraestruturas básicas de apoio (saneamento, energia, sistemas de transporte e comunicação), pela falta de operacionalidade dos sistemas de saúde e educacional. Um quadro de fundo assim definido não é de facto atractivo para o investimento. E se não existe capacidade para controlar no terreno as condições objectivas de funcionamento, que em última instância irão determinar a movimentação de factores, fica difícil promover o interesse pelo estabelecimento de pólos de desenvolvimento na região.



2.1.3. - (2º Período) *Perspectivas de investimento*

2.1.3.1.- O processo de paz

A insustentabilidade, a todos os títulos, desta situação conduziu ao estabelecimento dos acordos de paz de Bicesse, em Maio de 1991, que marcaram o termo da guerra entre a UNITA e o MPLA, e deram início a um processo com vista à democratização do sistema, através de eleições gerais.

Com o estabelecimento da paz civil em Angola, e o processo eleitoral à vista, tendo em conta as potencialidades económicas do país, estavam criadas condições para um desenvolvimento mais intenso das relações económicas, quer internas quer externas.

2.1.3.2. - A “abertura ” do mercado

Atendendo aos antecedentes referidos, o mercado angolano apresentava-se nessa altura altamente carenciado. A urgência na satisfação das necessidades mais elementares, nomeadamente nas áreas da alimentação do vestuário e do calçado, representou para as empresas estrangeiras em geral uma oportunidade que se traduzia na obtenção de vantagens adicionais no terreno, com a rápida colocação dos seus produtos naquele mercado. As empresas portuguesas incorporaram também esta dinâmica, e através da realização de operações garantidas pelo Estado português, rapidamente preencheram por completo, as linhas de crédito disponíveis.

A confiança e o interesse manifestado pelos empresários portugueses, a partir do estabelecimento da paz e do processo conducente a eleições gerais, foi de tal ordem, que em muitos casos se ultrapassaram os procedimentos normais, quanto à obtenção de garantias de operações com o estrangeiro, e se “arriscou” acima dos limites, na realização de certas operações comerciais.

Segundo as estatísticas de Comércio Internacional do Ministério do Comércio, as exportações portuguesas para Angola, que em 1987 eram de 14.612 mil contos, em 1991, (já depois de Bicesse), passaram para 79.066, e em 1992 para 110.581 contos, o que demonstra bem o interesse manifestado pelos empresários portugueses, no desenvolvimento de relações comerciais com Angola, a partir de uma situação de pacificação de sociedade civil.

2.1.3.3. - ambiente de investimento depois de 1991 (acordos de Bicesse)

A liberalização da actividade económica, assumida pelo governo a partir do Plano de Saneamento Económico e Financeiro, as negociações, levadas a bom termo em Bicesse, com vista à implementação da paz no território, e o aumento espectacular das relações comerciais a partir desse momento, permitiram o desenvolvimento de cenários de investimento, que tinham uma ampla base de sustentação, dado o estado de destruição do aparelho produtivo, e o funcionamento da economia em geral.

Não existem elementos seguros relativamente ao investimento realizado em Angola na fase anterior aos acordos de paz de Bicesse. Porém, uma vez que a situação existente no terreno não favorecia o desenvolvimento do investimento privado, o facto de o governo ter procedido ao levantamento das barreiras legais à iniciativa privada e existirem indícios suficientes para se considerar a paz como um dado adquirido no processo de reconstrução do país, constituiu por si só um alargamento do espaço de manobra das decisões de investimento.

Neste contexto, enquanto crescia o interesse da comunidade económica internacional pelo desenvolvimento das relações comerciais com Angola, os investidores, em especial os estrangeiros, começaram a manifestar as suas intenções no sentido de estabelecerem no país uma base de apoio para as suas actividades.

2.1.4. - (3º Período) Nova crise político-militar

2.1.4.1. - A guerra nas cidades (ou a destruição da estrutura administrativa do Estado)

Contudo, em 1992 , após um período de 16 meses de paz, os conflitos armados eclodiram novamente, atingindo níveis de destruição nunca antes alcançados. Os efeitos da guerra generalizada a todo o território afectaram, agora em especial, as principais cidades do país, destruindo-as e provocando o seu abandono em massa.

A nível interno, o resultado foi a descoordenação da estrutura administrativa do Estado, e a completa desarticulação do sistema de regulação da economia. As próprias reservas petrolíferas, que eram a sobrevivência da economia angolana, foram consideradas como objectivos estratégicos no conflito militar, e os respectivos complexos de exploração duramente atingidos. A nível externo, os efeitos foram visíveis nas grandes dificuldades sentidas com a satisfação dos pagamentos, pela acumulação da dívida, e ainda pela incapacidade de prever ou estabelecer fórmulas que resolvessem eficazmente a situação político-económica do país.

2.1.4.2. - agravamento das condições de mercado

As perspectivas criadas na abertura do mercado à iniciativa privada não tiveram sustentação político-legal que, no processo de decisão, conferissem garantias reais aos investidores. Apesar das propostas realizadas pelo governo com vista ao redimensionamento e privatização de um grande número de empresas estatais, desconhece-se ainda nesta altura as bases em que as empresas, apesar de tudo interessadas no desenvolvimento da sua actividade em Angola, irão concorrer entre si. O risco de substituição de monopólios estatais por monopólios privados, ligados de certa forma ao poder político-militar, e o crescimento desmedido do mercado paralelo a todos os níveis, como resposta de sectores específicos da sociedade civil angolana às mudanças verificadas, (em reflexo de uma desestruturação social e institucional agravada pelo

alargamento da guerra às cidades), apresentam-se como factores restritivos ao investimento privado.

Por outro lado, a realização de operações comerciais com o exterior foi condicionada pela redução da capacidade de endividamento, devido aos atrasos de pagamentos e à acumulação da dívida externa.

Todos estes acontecimentos colocaram em causa os planos e as expectativas construídas a partir da assinatura dos acordos de Bicesse .

2.1.4.3. - ambiente de Investimento depois de 1992 (reinício da guerra)

Perante condições de mercado em que a liberdade de circulação volta a estar condicionada, a promoção do investimento, quer através do redimensionamento e das privatizações, quer através de projectos de raiz, fica desde logo comprometida.

Por outro lado, verificam-se muitas dúvidas quanto aos critérios que eram previstos serem utilizados na avaliação dos activos de empresas tecnologicamente desactualizadas, e numa situação de abandono e destruição. Em muitos casos o valor das empresas corresponde apenas ao valor do terreno que ocupa, e eventualmente a direitos de exploração que lhe estejam associados.

O investidor depara-se ainda com muitas dificuldades para encontrar bases estatísticas fiáveis que lhe permitam, com um grau de certeza mínimo, concluir pela viabilidade de uma determinada opção de investimento ou financiamento.

De facto, na base dos desenvolvimentos com vista ao crescimento económico das regiões, está o grau de confiança que, dum modo geral, uma determinada economia apresenta perante os agentes económicos privados. A situação de grande instabilidade social e os

reflexos visíveis ao nível do funcionamento e credibilidade das instituições, constituem-se, nesta fase, como factores desmobilizadores do investimento privado em Angola.

Em resumo, as relações económicas desenvolvidas nesta altura confinam-se apenas a transacções comerciais de curto prazo, cujos pagamentos estão, à partida, assegurados.

2.1.5. - (4º período) *Recuperação do proceso de paz*

2.1.5.1. - Protocolo de Lusaka

Em 1994, foi estabelecido em Lusaka um protocolo entre o Governo e a UNITA, que em termos gerais visava a implementação das medidas proposta nos acordos de paz anteriormente firmados, a atribuição de um estatuto especial ao presidente da UNITA, Dr. Jonas Savimbi, como presidente do maior partido da oposição, e a formação de um Governo de Unidade e Reconciliação Nacional, o “GURN”, que embora submetido a um programa de governo do MPLA, integraria também, para além dos membros do partido maioritário, membros das oposições, civil e armada.

2.1.5.2. - A situação do “mercado”

O nível de destruição das estruturas existentes, resultante desta última crise, foi de facto o mais grave de todos. As negociações para a paz, concluídas com êxito em Bicesse, e que deram origem a um clima de grande expectativa, foram postas em causa pelos desenvolvimentos politico-militares subsequentes. e o país estava agora profundamente ferido, - a sua estrutura administrativa não respondia às necessidades mais prementes do mercado, e a já débil estrutura produtiva encontrava-se seriamente afectada. Para além disso a dimensão e a intensidade do conflito armado impedia qualquer tipo de movimentação fora de áreas muito restritas, limitando inclusivé acções humanitárias. A

única via possível para a normalização da vida económica do país seria através da recuperação dos princípios enunciados nos acordos de paz de Bicesse.

2.1.5.3. - ambiente de investimento depois de 1994

A assinatura do Protocolo de Lusaka apresenta-se assim à comunidade internacional como indicador favorável à retoma da actividade económica. Embora com muitas reservas, - devido à dificuldade na obtenção de elementos estatísticos fiáveis, e ao peso significativo do sector informal na actividade económica -, as estimativas já apresentam em 1995, uma taxa de crescimento do PIB na ordem dos 12 %, na base da qual estará, como sempre, a actividade desenvolvida em torno da exploração petrolífera ⁴².

Contudo, a falta de controlo da circulação monetária por parte do BNA, e a emissão sistemática de moeda, faziam da inflação um fenómeno com larga repercussão no mercado paralelo. Os desenvolvimentos económicos continuavam a passar ao largo do mercado formal. As dificuldades cambiais e os constrangimentos quanto à dívida externa mantiveram-se. Em 1995 registou-se mesmo um aumento na dívida de médio e longo prazo, em torno de 173 % do valor do PIB, e não era ainda estimada a dívida de curto prazo neste período. A negociação da dívida e a transformação dos débitos em activos, estava ainda por definir, e aguardavam-se sinais indicativos mais evidentes de uma retoma económica.

A dimensão do território e o difícil controlo e verificação dos acordos de paz no terreno, a que se juntam também as dificuldades impostas pelos diferentes interesses político-económicos em jogo na demarcação de zonas de influência, fez com que a guerra não deixasse de existir, apesar dos acordos, tendo permanecido situações de reservas “mentais” políticas, de ambas as partes em conflito. Nestas circunstâncias, o investimento estrangeiro não encontrou ainda motivações ou argumentos suficientes para uma decisão favorável neste domínio relativamente a Angola.

⁴² Relatório do B. de Portugal sobre os PALOP 1995 / 1996

2.2. Enquadramento legal do IDE em Angola

2.2.1. - *O quadro geral*

2.2.1.1. - Redimensionamento do SEE

Na falta de um mercado de capitais onde o processo de privatizações pudesse ter lugar, foi preparada legislação adequada para viabilizar a transferência de propriedade das empresas do SEE para o sector privado da economia.

Recordemos que, após a independência, o Estado, (aliás na sequência da linha política de socialização dos meios de produção que vinha sendo seguida), chamou a si a gestão de empresas privadas dos mais diversos sectores de actividade, independentemente da sua dimensão ou importância estratégica, e sem que fossem observados quaisquer critérios de eficácia ou rentabilidade. Com o redimensionamento do SEE, pretendia-se agora corresponder à necessidade de introduzir correcções ao processo. Era fundamental que o Estado se libertasse daquelas unidades cujas actividades, fosse pelo sector em que estavam inseridas, fosse pela sua reduzida dimensão económica, não se enquadravam na definição da função do Estado enquanto regulador e orientador de política económica.

Assim, pelos Decretos Lei n.ºs. 32/89, e 34/89, ambos de 15 de Julho, confirma-se o princípio geral de redimensionamento do SEE, definindo-se o papel dos intervenientes neste processo, (nomeadamente o da Administração Central e Local), as regras fundamentais, os critérios e as etapas de desenvolvimento.

Na sequência, para o enquadramento adequado do processo de redimensionamento, é criado, pelo Decreto-Lei n.º 26/89, de 22 de Julho, um gabinete, o “GARE-Gabinete de Redimensionamento Empresarial”, dependente do Ministério do Plano, com funções específicas atribuídas na análise das situações particulares de cada empresa, e na

implementação de soluções conformadas com os objectivos superiormente definidos nesta área.

2.2.1.2. - Delimitação de sectores

O quadro jurídico que serviria de base ao desenvolvimento do sector privado em Angola, começou a desenhar-se depois da apresentação do Programa de SEF. A Lei nº 10/88 de 02/07, sobre o Desenvolvimento das Actividades Económicas, e a Lei nº 13/88 de 16/07, sobre o Investimento Estrangeiro, são disso sinal inequívoco.

Porém, o quadro legislativo entretanto definido depressa se tornou insuficiente perante a necessidade de uma maior abertura ao desenvolvimento de uma economia de mercado. Assim, num esforço de actualização à realidade económica emergente procedeu-se a um reajustamento da legislação em vigor. São disso exemplos, a Lei nº 13/94, de 03 de Setembro, sobre a Delimitação dos sectores de Actividade Económica, e a Lei nº 15/94, de 23 de Setembro, sobre o Investimento Estrangeiro.

A Lei de Delimitação de Sectores da Actividade Económica começa desde logo por definir o âmbito das actividades económicas desenvolvidas em Angola, a saber; - as actividades económicas desenvolvidas exclusivamente pelo Estado e / ou outras entidades públicas, - o sector público; - as actividades económicas desenvolvidas por pessoas singulares ou colectivas privadas, - o sector privado, e ; - as actividades económicas prosseguidas por cooperativas, comunidades locais ou familiares, - o sector cooperativo e social. O Estado garante, de acordo com o Artº 3º da citada Lei, "... a coexistência dos diferentes sectores de actividade económica e das formas de propriedade e de gestão neles abrangidos, conferindo a todos uma igual protecção e promoção, sem qualquer discriminação".

Ao Estado ficam apenas reservadas áreas económicas consideradas de relevante interesse estratégico político-económico, definidas em três diferentes níveis de intervenção. A

“Reserva Absoluta”, que corresponde aos sectores cuja actividade está vedada ao sector privado, atendendo ao seu papel fundamental na defesa dos superiores interesses do Estado, ou seja, a defesa da soberania nacional, do ponto de vista militar, (esforço de guerra), do ponto de vista monetário-financeiro, (emissão de moeda), e do ponto de vista dos transportes e comunicações (administração de portos aeroportos e telecomunicações); a “Reserva de Controlo”, em que a participação maioritária do Estado se torna imprescindível para o desenvolvimento de certas actividades abrangidas neste conjunto; e ainda um terceiro nível denominado de “Reserva Relativa”, em que poderão actuar empresas do sector privado, embora essa actividade tenha de ser objecto de um contrato temporário estabelecido previamente com o próprio Estado.

2.2.1.3. - Privatizações e Investimento Estrangeiro

Nestas circunstâncias, a transferência de titulação de propriedade dos bens e dos meios de produção do sector público para o sector privado, resulta de um processo negocial entre os actuais detentores do capital, - o sector público, representado pelo GARE -, e os interessados na exploração de determinadas actividades económicas, - o sector privado -, tendo em conta as pré-qualificações específicas definidas em cada situação, ou o tipo de transferência de propriedade a efectuar, - na totalidade, ou apenas em parte -, criando-se eventualmente formas de associação entre dois sectores (público / privado).

No processo de privatização da economia angolana, e na legislação entretanto produzida, é reconhecido ao investimento estrangeiro um papel de importância relevante. Pretende-se que o investimento estrangeiro, seja através da tomada de posições em empresas já existentes, seja através do desenvolvimento de projectos de raiz (novos) em sectores mais modernos, participe efectivamente no processo de recuperação económica de Angola.

De acordo com a Lei nº 15/94 de 23 de Setembro, (que revoga a Lei nº 13/88, de 16/07), ficam estabelecidos os critérios de apreciação e decisão das propostas de intenção de “IDE”, tendo por base a dimensão do investimento em causa.

Um primeiro nível de apreciação, vai desde 250.000 USD, (limite mínimo estabelecido para ser considerado “IDE” em Angola), até 5 milhões de USD. O GIE tem 45 dias para decidir sobre a oportunidade da proposta. Findo esse prazo e não havendo parecer desfavorável, o investidor beneficia de uma autorização tácita (Regime de Declaração Prévia). Contudo, o investidor necessita ainda de um certificado de admissibilidade emitido pelo GIE, para efeitos de continuidade do processo de investimento, nomeadamente para o licenciamento de operações de capital junto do Banco Central.

Um segundo nível de apreciação e decisão de propostas de investimento estrangeiro compreende os investimentos situados entre os 5 e os 50 milhões de USD. Neste caso, (Regime de Aprovação Prévia), compete ao GIE emitir parecer, no prazo de 90 dias, que fundamentará a decisão do Ministro do Plano e da Coordenação Económica, se fôr até 15 milhões de USD, ou do 1º Ministro se fôr superior a esse montante.

Um terceiro nível abrange propostas de intenção de investimento de valor superior a 50 milhões de USD, ou que, independentemente do seu valor, incidam em áreas de actividade cuja exploração e gestão estejam exclusivamente cometidas ao Estado. Como facilmente se depreende, tais propostas, pelo seu elevado montante, e eventual impacto na economia do país, exigem uma análise mais detalhada do projecto (Regime Contractual). O GIE tem, neste caso 30 dias para se pronunciar sobre a admissibilidade da proposta ao referido regime. Não sendo mencionados inconvenientes, a proposta é submetida a apreciação do Ministro do Plano e da Coordenação Económica para, no prazo de 15 dias, nomear uma “Comissão de Negociações”, e definir orientações e instruções com vista ao processo negocial. Após a conclusão das negociações, o projecto é novamente enviado ao Ministro do Plano e da Coordenação Económica, que por sua vez o submeterá ao Conselho de Ministros a quem compete a decisão final sobre o mesmo.

2.2.2. - O processo

2.2.2.1. - Avaliação das empresas a privatizar

De acordo com o que está estabelecido nos Artº.s 6º e seguintes, da Lei nº 10/94, de 31 de Agosto, (Lei das Privatizações), o processo de privatização de empresas ou do património estatal será sempre precedido de uma avaliação a essas empresas, ou ao património a privatizar, realizada por entidades credenciadas para o efeito, pelo GARE.

No sentido de credenciar as entidades, que haveriam de proceder à avaliação das empresas a privatizar, o GARE lançou em 1995 um concurso público para a pré-qualificação de empresas de consultoria que haveriam de assistir este gabinete no processo de redimensionamento e privatizações das empresas do sector estatal, e que actuariam especificamente no domínio da reestruturação dessas empresas, das respectivas avaliações e das questões jurídicas que lhes dissessem respeito ⁴³. Embora não se conheça, até ao momento os resultados concretos desse concurso, pelo que é do conhecimento público, o processo tem evoluído, e têm vindo a ser efectuadas privatizações.

Então, após a avaliação efectuada pelas entidades credenciadas para o efeito, as unidades económicas estatais seriam transformadas juridicamente em sociedades comerciais, - através do Decreto-Lei do Conselho de Ministros, se fossem consideradas de grande dimensão; através de Decreto-executivo-conjunto do Ministro das Finanças e do órgão da tutela, se fossem consideradas de pequena ou média dimensão.

⁴³ No Boletim nº 0 do GARE, mencionava-se as empresas de consultoria que, em resposta ao concurso público lançado, apresentaram propostas para assessoria neste domínio. Dessa referência constam entre outras: a "Agopromotora", "Consultores Serga", "Consult", "Jaime Madaleno", "Transholding", "Arthur Anderson", "Penta", "Coopers & Lybrand", "KPMG", "CESO", "COMPRO", "Ernest Young", "Partex", "Banco CISF", "Banco ESSI", "Price Waterhouse", e "Centrocí".

2.2.2.2. - Processo de Privatização

A privatização, propriamente dita, destas unidades económicas, realiza-se obedecendo a um Caderno de Encargos, elaborado especificamente para este efeito, por uma Comissão de Negociações nomeada pelo Ministro das Finanças para a condução de cada processo. Esta Comissão de Negociações é integrada por um representante do próprio Ministério das Finanças, a quem compete a coordenação do processo, por um representante do órgão de tutela da empresa a privatizar, por um representante do GARE, por um representante do GIE, (se se perspectivar o investimento estrangeiro), e ainda por um representante da própria empresa.

No Caderno de Encargos, referem-se as condições da transacção a efectuar, e definem-se as condições de admissão dos candidatos à privatização. E é com base nos princípios e objectivos nele enunciados que a Comissão procede a uma análise comparativa dos candidatos.

A privatização concretiza-se através de uma tramitação que pode passar, em alternativa ou cumulativamente, a) pela alienação de activos, (b) pela alienação das respectivas acções, ou quotas representativas do capital social das empresas, ou (c) pelo aumento do capital social dessas sociedades ⁴⁴.

A transferência de titularidade dos bens do Estado, conforme estipula a Lei da Privatizações, far-se-à em regra, através de “concurso público”, aberto a todas as entidades que preencham as condições requeridas. No entanto podem ser admitidas também, em casos excepcionais, outras formas, como sejam o “concurso limitado”, aberto apenas a um número restrito de candidatos especialmente qualificados e pré-selecionados; ou ainda o “ajuste directo” em que a adjudicação do objecto a privatizar se faz a um determinado interessado, (ou a mais interessados em conjunto), abarcando a totalidade do

⁴⁴ Lei das Privatizações (Lei nº 10/94, de 31 de Agosto). Capítulo I, artº 7º, nº1.

capital, ou apenas uma parcela do mesmo, não sendo, neste caso, necessário a realização de concurso público.

2.2.2.3.- Impacto sócio-económico

Esta “abertura” legal para a limitação aos concursos públicos, ou para negociações directas (ajuste directo), com os interessados em certas empresas, atendendo aos condicionalismos político-económicos-militares, representou uma oportunidade, e favoreceu a tomada de posições nessas empresas, preferencialmente por agentes económicos privados residentes ⁴⁵.

As empresas privatizadas nesta primeira fase foram na sua grande maioria as de pequena dimensão. Com estas operações o Estado libertou-se de um conjunto de actividades que pesavam sobre o seu défice orçamental e arrecadou cerca de 81 milhões de USD ⁴⁶. Mas, se por um lado, a atitude de “interesse” dos agentes económicos privados nacionais, no processo de transferência de propriedade, é positiva, e interessa também à economia nacional, (na medida em que esta não terá à partida de suportar as amortizações de capital estrangeiro, e permitir saídas de divisas em forma de exportação de lucros provenientes da actividade), por outro lado apresenta-se com um grau de eficácia bastante duvidoso, perante os objectivos primários das privatizações, ou seja, o crescimento económico sustentado.

De facto parece não terem sido assegurados, paralelamente ao processo em curso, mecanismos que permitissem a rentabilização efectiva dessas unidades económicas através de uma modernização do seu equipamento, ou da adequada e necessária formação de pessoal, tanto a nível administrativo (organização e gestão), como a nível do sistema

⁴⁵ No Boletim Informativo nº 5 da CCIPA, refere-se os “...fracos resultados dos exercícios das empresas que foram privatizadas no âmbito dos programas anteriores ...”; e ainda que, “... por razões da política de “angolanização” da economia, e sendo predominantes as pequenas empresas, foi privilegiado o sistema de ajuste directo”.

⁴⁶ Boletim Informativo nº 5 da CCIPA.

produtivo, fundamentais para o relacionamento da actividade económica. Em muitos casos a transferência de propriedade do Estado para o sector privado, foi meramente formal, representada apenas num direito de exploração, ou em activos fixos bastante degradados, com as empresas praticamente sem actividade.

Os novos proprietários das empresas apresentam, dum modo geral, as mesmas dificuldades que os seus antecessores, fruto de uma cultura empresarial atrofiada pela Estado-produtor. A situação económico-financeira dessas unidades não se alterou pela simples mudança de propriedade dos activos. No entanto para algumas dessas empresas que ainda funcionavam, e que agora se encontram sem o “escudo” protector do Estado, sem um sistema de crédito e financeiro que lhes dê cobertura, e com graves dificuldades cambiais, o risco de um colapso total, com o desemprego e a quebra de produção a provocarem um efeito de arrastamento na economia, é bem real. Neste sentido as privatizações não representam melhoria de desempenho global na economia.

Do programa indicativo de privatizações em Angola para 1995/1996, constam 94 empresas, abrangendo os mais diversos sectores de actividade. Uma grande parte delas localizam-se na província de Luanda (56), e as restantes situam-se nas províncias limítrofes de Luanda, ou em zonas litorais ⁴⁷. Contudo a tomada de posições em empresas a privatizar por parte do Investimento Estrangeiro em Angola, só tem algum significado na indústria petrolífera.

2.2.3. *Entidades decisoras*

No desenvolvimento do processo de decisão sobre o investimento estrangeiro intervêm várias entidades. Logo no Artº 2º da Lei nº 15/94, de 23/09, se refere que, “o governo

⁴⁷ O Programa de Privatizações para 1997 engloba 150 empresas sobretudo de média e grande dimensão (CCIPA-Boletim informativo nº 5 / Maio/97)

deve promover e incentivar o investimento estrangeiro que se coadune com a prossecução de desenvolvimento económico e social do país e bem estar da população“.

2.2.3.1. - “GIE” - Gabinete de Investimento Estrangeiro

O GIE, instituído pelo Decreto Lei nº 06/89, de 01/04, é o órgão encarregado de assegurar a política nacional em matéria de investimento estrangeiro. Este Gabinete apreciará e decidirá sobre as propostas de investimento que lhe forem submetidas, obtendo previamente parecer do órgão de tutela da área do investimento a realizar, se a proposta se enquadrar no regime de “Declaração Prévia”, ou seja, se se tratar de um investimento estrangeiro de valor inferior a 5 milhões de USD.

Se as propostas se enquadrarem no regime de “Aprovação Prévia”, o GIE recorrerá ao apoio de uma Comissão de Avaliação ⁴⁸, nomeada pelo próprio responsável do Gabinete, integrando os técnicos e especialistas necessários para cada situação específica, e que funcionará como órgão consultivo do GIE, garantindo a interligação entre o próprio GIE e os órgãos nele representados, analisando e dando parecer sobre qualquer assunto relativo à área do Investimento estrangeiro que lhe fôr solicitado.

Para além dos elementos afectos ao GIE, (os responsáveis dos Departamentos da Avaliação e Promoção de Investimentos, de Assuntos Jurídicos e de Negociações, e de Processamento de Dados e Apoio Técnico), esta Comissão de Avaliação integra ainda um especialista de investimentos do Ministério do Plano, e representantes do Ministério das Finanças, do Ministério do Comércio, do Ministério que tutela o ramo de actividade em que se insere a proposta de investimento, do Banco Nacional de Angola, e do Instituto de Planificação Física (Ministério do Plano).

⁴⁸ Resolução (do Conselho de Ministros). nº 02/90 de 06 de Janeiro

2.2.3.2. - Ministério do Plano e da Coordenação Económica

Uma vez que o órgão que tutela o GIE, é o Ministério do Plano e da Coordenação Económica, compete a este a decisão final sobre a rejeição de propostas de investimento estrangeiro até ao valor de 15 milhões de USD, quer sejam abrangidas pelo regime de “Aprovação Prévia”, quer pelo regime “Contratual”. Esta rejeição, a ter lugar, só pode ser fundamentada em motivos de ordem estritamente legal, ou que contrariem as estratégia de desenvolvimento definidas pelos órgão de soberania.

No caso de propostas de investimento estrangeiro de valor superior a 50 milhões de USD, enquadradas no regime “Contratual”, compete ainda ao Ministro do Plano e da Coordenação Económica, a nomeação de uma Comissão de Negociações, coordenada pelo GIE, integrando representantes do Ministério das Finanças e dos órgãos de tutela envolvidos no projecto, a quem serão dadas orientações específicas com vista às negociações sobre o projecto que se pretende desenvolver .

2.2.3.3. - Primeiro Ministro

Compete ao Primeiro-Ministro, como responsável máximo do executivo, sancionar a rejeição de propostas de investimento estrangeiro que não mereceram o parecer favorável dos órgãos competentes, ou seja o GIE, e o Ministro do Plano e da Coordenação Económica.

Não havendo das entidades competentes, parecer desfavorável, nem rejeição expressa da proposta de investimento estrangeiro apresentada, se a mesma fôr de valor inferior a 15 milhões de USD, a decisão final sobre a aceitação ou aprovação dessa proposta compete ao Primeiro-Ministro, que a emitirá sob a forma de decreto-executivo.

2.2.3.4 - Conselho de Ministros

Compete exclusivamente ao Conselho de Ministros a decisão final em casos de parecer negativo das entidades competentes relativamente a propostas de investimento estrangeiro enquadradas no regime “Contratual”, ou seja, propostas de valor superior a 50 milhões de USD, ou, independentemente do seu valor, que digam respeito a sectores económicos cuja exploração e gestão estejam na área de competência exclusiva do Estado.

Ao Conselho de Ministros compete ainda a decisão e aprovação de propostas de investimento admitidas pelo GIE no regime “Contratual”. Depois de terem sido concluídas com êxito as negociações desenvolvidas pela Comissão de Negociações nomeada pelo Ministro do Plano e da Coordenação Económica, este remeterá o processo para decisão e aprovação em Resolução de Conselho de Ministros.

3 - Relações económicas entre Portugal e Angola

3.1 - As relações económicas e a questão da dívida

3.1.1. - Relações comerciais

3.1.1.1. - Introdução

As tendências económicas vigentes na Europa, no início da década de 90, têm na sua origem orientações políticas que assentam nas chamadas políticas de desanuviamiento, e que culminaram no desmoronar do sistema comunista protagonizado pela desagregação da URSS, e a queda do muro de Berlim.

O atrazo económico em que se encontravam os Países da Europa Central e Oriental, (os denominados, PECO), aliado à proximidade geográfica e cultural dos países mais desenvolvidos do Norte da Europa, veio determinar o alargamento dos interesses económicos europeus a esses países, no sentido de se procurar ajustar rapidamente essas economias a novos padrões de consumo, mais adequados a uma integração no sistema económico de mercado.

Estas tendências determinaram, em consequência, da parte dos países normalmente investidores, uma redistribuição mais criteriosa na atribuição de fundos e na canalização do investimento, e, da parte dos países normalmente receptores do investimento, - em especial os PMA e os PED -, uma tentativa para melhorar o seu perfil de desempenho na adequação dos sistemas económico-político e legislativo, às novas condições de mercado. Entre os países receptores desenvolveu-se mesmo alguma “concorrência”, na medida em que cada um deles procurava apresentar aos investidores internacionais os melhores argumentos para uma opção de investimento a seu favor.

Contudo, uma grande parte dos países, nomeadamente os africanos, devido as condições de instabilidade socio-política, que este continente ainda regista, e a que estão associadas também dificuldades de ordem administrativa e de gestão de meios, têm em geral uma menor capacidade de argumentação perante outras regiões, no que diz respeito à possibilidade de atrair o investimento necessário para sustentar um crescimento económico, e à facilidade no estabelecimento de relações comerciais estáveis.

3.1.1.2.- Relações Comerciais (do ponto de vista de Portugal)

As mudanças políticas operadas em Portugal, depois de 1974, e a independência dos países de expressão portuguesa em África, que se lhe seguiram, foram marcos importantes no desenvolvimento sócio-económico destes países e das relações estabelecidas entre eles e Portugal. Sob o ponto de vista comercial, verificou-se um acentuado decréscimo nas relações comerciais, e tanto as exportações como as importações de Portugal para os PALOP, decresceram bastante desde essa altura, assumindo valores irrelevantes no período correspondente aos anos 90.

De facto, enquanto que em 1975, as exportações portuguesas efectuadas para aqueles países representaram 8,2% do total exportado, e as importações, 4,9%, do total importado, em 1995 apenas 2,5% do total exportado por Portugal se dirigia para aqueles países, e sómente 0,2% das importações efectuadas era deles proveniente. (Quadro nº 02).

Quadro nº 02- Evolução (em %) da estrutura das trocas comerciais Portugal/PALOP

	1975	1995	75-95
Export.pª PALOP/Total Exportações	8,2	2,5	-5,7
Import.pª PALOP/ Total Importações	4,9	0,2	-4,7

Fonte: Banco de Portugal / Relatório sobre a evolução da economia dos PALOP-95/96

Esta situação relaciona-se quer com as novas tendências verificadas na economia portuguesa, no desenvolvimento do processo de integração europeia, quer com as dificuldades inerentes aos desenvolvimentos político-económicos nesses países, caracterizados pela instabilidade e insegurança.

Com efeito, a dinâmica de integração económica europeia, intensificou o relacionamento económico de Portugal com os países membros da União, e em 1995, cerca de 85 % das exportações portuguesas, tinham por destino a União Europeia, (Quadro nº 03).

Quadro nº 03- Evol. da Balança Comercial / Estat. de Com. Externo / Export.

milhões de Pte:

	Total de export.	%	União Europeia	%	PALOP	%	Cabo Verde	%	Guiné-Bissau	%	S.Tomé Princ.	%	Angola	%	Moçam	%	PECO	%
1986	1082261	100	736191	68	23305	2	4679	20	1188	5	580	2	13785	59	3073	13	11124	1
1987	1311003	100	928867	71	27067	2	5330	20	1879	7	760	3	14612	54	4486	17	12204	1
1988	1581957	100	1133163	72	43282	3	5380	12	2634	6	889	2	29660	69	4719	11	13315	1
1989	2015711	100	1442366	72	67453	3	5677	8	4100	6	1394	2	50420	75	5862	9	22239	1
1990	2335798	100	1720194	74	79440	3	7355	9	5887	7	1546	2	58522	74	6130	8	13774	1
1991	2354083	100	1769222	75	98357	4	7452	8	4693	5	1585	2	79066	80	5561	6	4547	0
1992	2475202	100	1856199	75	128003	5	7734	6	3555	3	1570	1	110581	86	4563	4	10988	0
1993	2474401	100	1861008	75	76879	3	9459	12	3657	5	2078	3	55685	72	6000	8	16437	1
1994	2975639	100	2241121	75	76881	3	13918	18	5103	7	2104	3	48580	63	7176	9	20676	1
1995	3501819	100	2966843	85	84462	2	17934	21	4558	5	2592	3	52018	62	7360	9	25688	1
1996	3677529	100	3098546	84	95250	3	19353	20	4299	5	2589	3	61307	64	7702	8	44264	1

Fonte : DGREI-Ministério do Comércio -Séries Anuais de Comércio Internacional

Nesse mesmo ano, 74 % da importações de Portugal, eram provenientes da União Europeia, (Quadro nº 04).

Quadro nº 04 - Evol. da Balança Comercial / Estat. de Com. Externo / - Importações

milhões de Pte:

	Total de import.	%	União Europeia	%	PALOP	%	Cabo Verde	%	Guiné - Bissau	%	S.Tomé Princ.	%	Angola	%	Moçam	%	PECO	%
1986	1442493	100	851100	59	12105	1	205	2	264	2	51	0	11196	92	389	3	13047	1
1987	1965315	100	1254234	64	7794	0	502	6	375	5	42	1	5614	72	1361	17	12453	1
1988	2570265	100	1726337	67	6117	0	250	4	264	4	75	1	4499	74	1029	17	13261	1
1989	3003196	100	2046332	68	10683	0	320	3	367	3	62	1	8131	76	1803	17	15617	1
1990	3589570	100	2480128	69	15616	0	399	3	454	3	31	0	12521	80	2211	14	13037	0
1991	3811076	100	2740945	72	18063	0	441	2	662	4	40	0	14457	80	2463	14	16222	0
1992	4087577	100	3017179	74	21498	1	387	2	639	3	66	0	15654	73	4752	22	24215	1
1993	3882777	100	2788272	72	5089	0	272	5	658	13	49	1	959	19	3151	62	43886	1
1994	4480124	100	3183880	71	6470	0	531	8	814	13	30	0	951	15	4144	64	55934	1
1995	5028697	100	3746138	74	8630	0	1110	13	985	11	33	0	1973	23	4529	52	64639	1
1996	5265416	100	3982644	76	9108	0	1569	17	735	8	46	1	1940	21	4818	53	73610	1

Fonte: DGREI - Ministério do Comércio - Séries Anuais de Comércio Internacional

Obs: Na UE em 1990 e 1994, aos valores indicados foi adicionado o valor correspondente aos novos países aderentes (Suécia, Finlândia, e Áustria)

Esta dinâmica de integração europeia reflete-se ainda no comportamento do investimento, registando-se claramente um direccionamento deste em relação à Europa. (Quadro nº 1, 2 e 3, em adenda).

A Convenção de Lomé ⁴⁹, e os acordos estabelecidos com o Mercosul ⁵⁰, são nesta fase, as referências fundamentais, no que respeita ao estabelecimento de relações comerciais entre um qualquer país da União Europeia, Portugal incluído, e qualquer um dos países que integram os referidos agrupamentos, onde também se incluem, os PALOP.

3.1.1.3. - O papel de Angola nas relações comerciais com Portugal

No quadro das relações comerciais de Portugal com os PALOP, Angola tem sido o parceiro mais importante de Portugal, responsável em 1995, por 62 % das exportações dirigidas para este conjunto de países.

Observando dum modo geral, a evolução das relações comerciais de Portugal com os PALOP, Angola e Moçambique, quer pelo potencial económico que representam, quer pelo volume de transacções efectuado, merecem atenção especial. Moçambique, em especial, tem vindo a representar progressivamente um maior protagonismo nas relações com Portugal. Podemos verificar que enquanto as importações de Portugal provenientes de Angola decrescem, - uma redução de 84 % em 1995, relativamente a 1990, as importações provenientes de Moçambique registaram um aumento de 104 %, no mesmo período; Nas exportações, verifica-se a mesma tendência, isto é, a um crescimento nas exportações de Portugal para Moçambique de cerca de 20 % entre 1990 e 1995,

⁴⁹ A Convenção de Lomé, é um acordo de cooperação estabelecido entre os Estados membros da Comunidade Europeia e os Estados ACP, de África, Caraíbas e Pacífico, tendo em vista promover e acelerar o desenvolvimento económico cultural e social destes últimos, aprofundando e diversificando as suas relações, num espírito de solidariedade e interesse mútuo.

⁵⁰ O Mercosul, ou seja, o Mercado Comum do Sul, que integra vários países da América do Sul (Brasil, Argentina, Uruguai, e Paraguai), tem em vista o estabelecimento de uma zona de livre circulação de bens, serviços e factores produtivos entre os países membros, e a adopção de uma política comercial comum em relação a terceiros Estados ou agrupamento de Estados.

corresponde um decréscimo nas exportações para Angola no mesmo período de 11 %. (Quadro nº 05).

Quadro nº 05 - Evolução das relações comerciais com Portugal

		1990	1995	Δ 90/95	%
Angola	Exportações	58.522	51.859	-6.663	-11
	Importações	12.521	1.973	-10.548	-84
Moçambique	Exportações	6.130	7.368	1.238	20
	Importações	2.211	4.505	2.294	104

Fonte : INE / Banco de Portugal

Entre 1990 e 1995, Portugal foi o primeiro abastecedor de Angola, com valores médios em torno dos 27,8 % do total das suas importações neste período, logo seguido pelos EUA, com 12,3 %, e pela França com 11,6 %. (Quadro nº 06).

Quadro nº 06- Estrutura da distribuição geográfica da importações de Angola

Anos	EUA	França	Espanha	Portugal	Outros	Total
1990	9,6	9,8	6,7	26,1	47,8	100,0
1991	11,2	10,5	3,9	31,8	42,6	100,0
1992	7,0	7,1	15,7	36,5	33,7	100,0
1993	13,0	7,4	10,1	26,7	42,8	100,0
1994	17,2	11,5	2,6	24,3	44,4	100,0
1995*	15,7	23,2	3,5	21,4	36,2	100,0
Média 90/95	12,3	11,6	7,1	27,8	41,3	100,0

Fonte: Banco de Portugal - Relatório dos PALOP - 95/96 (BNA)

Quanto às exportações de Angola neste período, os EUA são o seu principal destino, com valores médios em torno dos 62,4 % do total das exportações entre 1990 e 1995. Portugal, com apenas 1,5 % destes valores, aparece depois de França (6,7 %), e da Espanha (2,7 %). (Quadro nº 07).

Quadro nº 07- Estrutura da Distribuição Geográfica das Exportações de Angola

Anos	EUA	França	Espanha	Portugal	Outros	Total
1990	51,0	12,7	1,4	2,1	32,8	100,0
1991	56,5	10,6	1,3	3,4	28,2	100,0
1992	63,1	6,6	2,8	3,0	24,5	100,0
1993	68,3	4,1	2,6	0,2	24,8	100,0
1994	70,1	3,9	4,6	0,2	21,2	100,0
1995*	65,2	2,4	3,7	0,3	28,4	100,0
Média 94/95	62,4	6,7	2,7	1,5	26,6	100,0

A esta situação não é decerto alheia a situação relativa à “economia do petróleo” levada quase à exaustão por Angola, com o papel determinante que aqui têm as empresas e a tecnologia norte-americana, na pesquisa e exploração das principais jazigas petrolíferas do país. Entre 1980 e 1993 o valor médio das exportações de petróleo representou 90,85 % do total das exportações do período. (Quadro nº 08).

Quadro nº 08- Estrutura percentual das exportações de Angola em valor

Exportações	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Petróleo bruto	87.2	89.0	92.3	89.3	91.1	96.2
Diamantes	7.4	7.6	6.3	5.5	6.5	0.5
Café	0.8	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1
Refinados	2.6	1.6	1.3	1.5	1.7	2.4
Gaz natural	0.8	0.4	0.0	0.7	0.4	0.4
Outros	1.2	0.9	0.0	2.9	0.2	0.4
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte : CCIPA / Directório 95/96/97

Apesar da importância relativa de Angola no contexto das relações económicas de Portugal com os PALOP, esta economia apresenta ainda um grau de desestruturação bastante elevado que inibe o incremento das relações comerciais com este país. A situação político-militar ainda não está definida, as instituições não se encontram consolidadas no seio da sociedade civil, e os sinais de estabilização necessários, para os investidores internacionais avançarem com decisões de médio e longo prazo, que conduzam ao relaçamento da actividade económica, tardam a ser emitidos.

3.1.2. - A questão da dívida

3.1.2.1. - Introdução

No processo de consolidação da soberania nacional por que passou depois da independência, cada um dos PALOP, geraram-se conflitos político-sociais agudos que no caso de Angola e Moçambique, deram origem a guerras civis. Em Angola, a mobilização massiva de efectivos militares, com grande poder destrutivo, conduziu a uma afectação de

meios para a guerra desproporcionada face aos recursos do país. A pressão exercida sobre as populações rurais em resultado do conflito político-militar, era de tal ordem, que estas eram obrigadas a abandonar as suas regiões de origem, deixando os campos por cultivar. A agravar a situação, as principais cidades já não tinham estruturas capazes de suportar o número de habitantes que a elas afluíam em número cada vez maior, e entravam num processo de rápida degradação.

Entretanto as infraestruturas de apoio ainda existentes (estradas, pontes, hospitais, escolas, fábricas,...), eram liminarmente destruídas e abandonadas. Os elevados meios financeiros consumidos neste processo enfraqueceram ainda mais o tecido económico, já depauperado pelo abandono de uma grande parte da actividade económica no processo de descolonização. Atendendo à precaridade de meios, e à necessidade de satisfação do consumo interno, procurou-se no endividamento externo a resolução dos problemas económicos destes países.

Portugal, atendendo à responsabilidade histórica que lhe é reconhecida neste processo, e apesar da importância relativa da sua economia no contexto das relações internacionais, assumiu o papel importante de ser também fonte de financiamento para os PALOP. Nesse sentido foram estabelecidos acordos de crédito entre o Banco de Portugal e os os Bancos Centrais de cada um daqueles países, com vista ao financiamento das exportações de bens e serviços com origem em Portugal.

A conjuntura internacional desfavorável, que caracterizou a primeira metade da década de 80, já referida anteriormente, com a elevação das taxas de juro internacionais, e a valorização do Dólar americano, agravou as condições para a satisfação do serviço da dívida na generalidade dos países beneficiários dos empréstimos, e em muitos casos, gerou situações de incumprimento, sendo frequentemente necessário proceder a sucessivas reestruturações das dividas ⁵¹.

⁵¹ As reestruturações das dividas bilaterais são normalmente acordadas no âmbito do chamado "Clube de Paris". O "Clube de Paris" é uma instituição multilateral, fundada em 1961, e suportada administrativamente pelo Tesouro Francês, com o objectivo de reestruturar créditos à exportação privados

3.1.2.2.- A dívida de Angola

No caso particular de Angola, e devido à grande dependência económica deste país relativamente à exploração do petróleo, o choque provocado pela queda brusca dos preços mundiais deste produto, verificada em 1986, acentuou ainda mais a situação de crise.

Foi assim que o total da dívida externa angolana cresceu consecutivamente até atingir em 1995 um valor equivalente a 173 % do PIB (valores estimados), contra 41 % registados em 1990. (Quadro nº 09).

Quadro nº 09- Evolução da dívida externa de Angola

	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
1-Div.exter.(USD milhões)	8.216	100	8.939	100	10.037	100	9.942	100	10.818	100	10.001	100
1.1- Dívida de curto prazo	935	11	1.355	15	2.016	20	1.303	13	1.600	15		0
1.2- Dívida de m / l prazo	7.281	89	7.584	85	8.021	80	8.639	87	9.218	85	10.001	100
1.2.1 - Credores multilat.	57	1	45	1	30	0	112	1	145	2	208	2
1.2.2.- Credores bilaterais	7.224	99	7.539	99	7.991	100	8.527	99	9.073	98	9.793	98
1.2.2.1.- países ocid.	2.629	36	2.571	34	3.034	38	3.251	38	3.685	41	4.394	45
1.2.2.2.- outros (ex-social)	4.595	64	4.968	66	4.957	62	5.276	62	5.388	59	5.399	55
2 - Juros atrz. Div. m/l	744		576	6	768	8	981	10	1.184	11	1.104	11
2.1 - Cred. Multilat			2		2		10		13		19	
2.2 - Cred. Bilateral			574		766		971		1.171		1.085	

Fonte: Banco de Portugal - Relatório dos PALOP 95/96

Na composição da dívida oficial, verifica-se que na sua quase totalidade, esta resulta de acordos estabelecidos a nível bilateral, (apenas uma pequenissima parte, em torno dos 2 %, teve proveniência em acordos multilaterais), e que os países ex-socialistas são credores de mais de metade da totalidade do valor em dívida.

O montante relativamente elevado que atinge em 1995 a rubrica dos juros da dívida de médio e longo prazo, correspondentes aos pagamentos em atraso, - cerca de 11 % do

com garantia do Estado e empréstimos do Estado. Os países credores da OCDE, ou os que disponibilizam facilidades de crédito à exportação, reúnem no âmbito deste agrupamento, com o país devedor, que deverá simultaneamente, estar já a executar um programa de ajustamento económico suportado pelo FMI, e demonstrar não reunir condições de facto para cumprir com o serviço da dívida programado.

valor da dívida total -, é significativo das dificuldades que o país tem vindo a apresentar na satisfação dos seus compromissos para com os credores internacionais.

Mesmo com o aumento das receitas provenientes da exploração petrolífera, que representou mais de 90 % das receitas das exportações, (Quadro nº 08), observa-se que o mesmo não foi suficiente para atenuar os efeitos do serviço da dívida ⁵². Ainda de acordo com o relatório do Banco de Portugal, "...cerca de 1/3 da produção petrolífera encontra-se normalmente comprometida como garantia de créditos de curto / médio prazo, consequência do elevado risco financeiro que o país apresenta" ⁵³.

Em relação à dívida de Angola a Portugal, refira-se que foi negociado em 1987, entre os Bancos centrais de ambos os países, um acordo financeiro, o " Evergreen Crude Petroleum Sales Contract", (vulgarmente chamado, "acordo-do-petróleo"), que estabeleceu o fornecimento de petróleo angolano a Portugal como meio de regularização da dívida ⁵⁴. Embora com alguma irregularidade devido a atrasos nos fornecimentos, o acordo tem servido, na medida em que, nas actuais circunstâncias, o pagamento em petróleo, constitui o meio mais adequado para a resolução da dívida em atraso .

3.1.2.3. - Identificação da dívida

Quanto à identificação dos valores em dívida, não é fácil chegarmos a uma conclusão definitiva. A parte onde o Estado intervém, quer como interveniente directo, quer como garante das operações comerciais entre agentes privados, é regularmente apurada. Em relação à dívida comercial não garantida pelo Estado, não existem elementos seguros que nos permitam avaliar com exactidão, os montantes reclamados.

⁵² Cerca de 55 % do valor das receitas de exportações do petróleo é entregue ao Estado na forma de impostos e Royalties, insuficiente para pagar o serviço da dívida, e razão porque o BNA não tem reservas suficientes para fazer face as despesas correntes.

⁵³ Banco de Portugal - Relatório da evolução da economia dos PALOP de 1994. (p. 19)

⁵⁴ Nos termos deste acordo, os fluxos financeiros gerados pelos fornecimentos de petróleo (Sonangol-Petrolgal), seriam aplicados na amortização da dívida, bem como na garantia de novos créditos.

Esta parte da dívida comercial não garantida pelo Estado, compreende por sua vez, uma parcela assumida pelo sector bancário, em resultado de acordos interbancários entre os dois países, e derivada de operações por eles garantidas, e outra parcela respeitante a dívidas directas a empresas, em resultado de operações efectuadas por exportadores portugueses, á margem, quer do Estado quer do sistema bancário, e que, como se disse, não possuem qualquer tipo de garantia oficial. As “garantias” que suportavam estas operações, assentavam em geral, numa base de relações interpessoais, com um alto risco financeiro, e de difícil identificação.

Algumas empresas, nomeadamente as ligadas aos sectores tradicionais da indústria portuguesa, e que estavam em condições de satisfazer de imediato as necessidades do mercado angolano, encararam esta situação como a oportunidade de realizarem os negócios que lhes vinham sendo negados pela falta de competitividade no confronto com as congéneres na Europa. Então avançaram na realização desses negócios, e em alguns casos ultrapassaram mesmo os limites de crédito que seriam mais aconselháveis em operações com o estrangeiro, em especial com países caracterizados por fraco desempenho económico e com uma estrutura empresarial débil, como é o caso de Angola.

Com o falhanço do processo de paz, e a desarticulação do sistema económico em Angola, os atrasos de pagamento foram-se sucedendo, e uma parte dos exportadores portugueses, viram-se de repente sem meios de poderem reclamar oficialmente os seus créditos, pois em Portugal, não estavam a coberto das garantias do Estado (pelo seguro de crédito), e em Angola, quer as instituições, quer os interlocutores directos, alhearam-se completamente da situação. É caso para dizer que “... saltaram da frigideira e caíram no lume”. As dificuldades financeiras resultantes desta situação puseram em causa a sobrevivência económica de muitas destas empresas.

Nas negociações intergovernamentais que posteriormente decorreram, foi tentado o estabelecimento de esquemas com vista à regularização da dívida ás empresas, fosse através da normalização do funcionamento do “acordo-do-petróleo”, (que chegou mesmo

a paralizar em 1992, em resultado da guerra), fosse pela cessão de direitos de prioridade do Estado português na resolução da dívida de Angola, a favor de credores privados, ou fosse ainda pela via do reescalonamento da dívida identificada.

A situação da dívida não garantida continuava, porém, a ser um problema de difícil resolução. O assunto era remetido para negociações directas entre os credores portugueses e o BNA, e este, depois de efectuado o reconhecimento, emitia as promissórias correspondentes ao débito. Como é bem de ver, esta fórmula, estabelecida em bases muito pontuais, enfraquecia desde logo a posição negocial dos credores, que normalmente tinham de aceitar a base proposta pelo BNA. Após o acordo intergovernamental de Luanda, em Junho de 1994, verificou-se ainda uma tentativa para fazer intervir no processo de regularização da dívida, uma comissão representativa dos credores que não foi reconhecida pelas autoridades angolanas⁵⁵.

Segundo estimativas do Banco de Portugal⁵⁶, o total da dívida de Angola a Portugal no final de 1995, teria atingido os 1.800 milhões de USD. O crescimento de 15 % - 85 milhões de USD -, verificado neste ano, inclui 78 milhões, dos quais:

- 51 milhões de créditos foram adquiridos pelo Estado, (à SPE, e às OGMA) ;
- 16 milhões são de atrasos no pagamento de prestações de financiamentos garantidos ; e,
- 11 milhões de juros de operações de reestruturação contratadas em 1994.

Ainda no 2º semestre de 1995, foi reestruturada a dívida, não garantida pelo Estado, às instituições de crédito portuguesas, no valor de 426 milhões de USD, e a posição de princípio do governo português, expressa nas declarações do Secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros, é a de introduzir alguns mecanismos mais favoráveis ao exportador português na recuperação dos seus créditos, nomeadamente através da

⁵⁵ A comissão de credores seria presidida pela CCIPA, AIP, AIPortuense, e ELO.

⁵⁶ Banco de Portugal- Relatório da evolução da economia dos PALOP, 95/96, (p. 83).

conversão da dívida em investimentos produtivos (debt-equity-swaps) ⁵⁷. Fica ainda por esclarecer qual a sequência do esquema proposto, uma vez que lhe está implícito um processo de identificação de activos e de critérios de avaliação, ainda não completamente definido para estas operações.

3.1.3. - notas conclusivas (sobre as relações comerciais)

Foi na sequência do programa de SEF, com a abertura da economia angolana à iniciativa privada, que se assistiu a um aumento progressivo do volume de transacções comerciais efectuadas com Angola. O espectro da guerra condicionou o tipo de operações desenvolvidas nessa altura, fundamentalmente operações comerciais de curto prazo, e, como resultado, desse aumento, verificou-se também um aumento proporcional da dívida comercial.

Mas depois dos acordos de paz em 1991, criou-se no seio da comunidade internacional em geral, e nas empresas portuguesas em particular, um clima de expectativa favorável ao desenvolvimento de negócios com Angola. Entre 1990 e 1992 o volume de exportações de Portugal para Angola aumentou em cerca de 89 %. (Quadro nº 03). Eram em geral operações comerciais, onde as lógicas do curto prazo, na satisfação de necessidades urgentes e imediatas, predominavam em função quer das condições de procura, quer da capacidade de oferta.

⁵⁷ Dr. José Lamego ao Correio da Manhã em 14/04/96, a propósito da regularização da dívida: " Nós pensamos poder introduzir alguns mecanismos que sejam mais favoráveis aos empresários do que os que foram propostos pelo BNA"; e, a propósito da promoção de investimentos, na reunião de preparação da Vª Comissão Mista Luso-Angolana em Luanda: "...um dos dossiers principais, (...) o enquadramento da dívida não garantida a empresas comerciais numa filosofia de ligação desse problema à promoção do investimento e à conversão da dívida em activos."

Quando em 1992, falha o processo de paz, fica comprometida a sequência de operações cujos pagamentos estavam em curso. Mais, com o agravamento da situação político-militar, não se perspectivavam formas de resolução dos créditos em mora.

É evidente que, num contexto deste tipo, onde não existem (ou não podem existir, mercê da situação criada), garantias institucionais na satisfação dos compromissos assumidos, e quando, o crédito desempenha um papel de primordial importância nas relações comerciais a nível global, o crescimento económico nessas regiões fica comprometido.

3.2. - O Investimento português em Angola e o factor risco

3.2.1.- *O investimento português em Angola*

3.2.1.1. - introdução

Dum modo geral, os investidores guardaram na memória os acontecimentos vividos em certos PED, nos anos 60 e 70, com nacionalizações mais ou menos generalizadas, expropriações e outros actos discriminatórios, desmobilizadores do investimento privado.

Qualquer hipótese de investimento nesses países era envolvida por desconfianças e incertezas, relacionadas, quer com o que era entendido, nos PED, ser o papel das empresas TNC, quer com a probabilidade de ocorrência de factos políticos, destabilizadores do funcionamento normal de empresas privadas. O investimento tenderia então, a ser “desviado” de países ou zonas geográficas onde a probabilidade de ocorrência desses factos era maior, para locais de menor risco, e que ao mesmo tempo conferissem maior eficácia ao investimento.

Os fluxos de investimento com origem em Portugal seguem também as tendências globais no sentido de privilegiar os países desenvolvidos, ou ainda alguns PED, situados na Europa de Leste ou sul da Ásia, em detrimento dos PMA (a maioria dos quais em África). De facto, “...esta baixa propensão do capital português para o investimento em África tem naturalmente a ver com a atracção exercida por outras áreas em termos de mercado, com a instabilidade que se viveu, ou vive ainda, em alguns dos PALOP, e, finalmente, com os resultados negativos de algumas operações comerciais ...”⁵⁸.

3.2.1.2. - O investimento português

Na última década, o investimento português no estrangeiro registou um aumento considerável ⁵⁹. Em 1985, de um valor de 3.869 milhões de PTE, passou em 1995, para um valor de 90 909 milhões de PTE. (Quadro nº 04, em adenda).

Mais de 80 % dos investimentos efectuados por Portugal no estrangeiro dirigiram-se para países da OCDE, e dentro destes assumem particular relevância, os países da União Europeia, com a Espanha a representar o mais importante destino nas preferências dos investidores portugueses, o que é natural, dada a proximidade geográfica.

Verifica-se ainda que o sector de actividade onde se registou um maior fluxo de investimento para o exterior foi exactamente o sector de Bancos, OIMF, Seguros, e Operações sobre Imóveis, (Quadro nº 03, em adenda) sendo que se realizou maioritariamente sob a forma de aquisição de quotas e acções. (Quadro nº 02, em adenda).

Relativamente à generalidade dos PALOP, pode dizer-se que, o investimento português é pouco mais do que insignificante. Em 1994 atingiu-se um máximo de 4350 milhões de PTE que representou apenas 9 % do investimento total efectuado no estrangeiro.

⁵⁸ OLIVEIRA, Jorge E.Costa. (1996), “A Cooperação Portuguesa “. Col. Textos de apoio nº 27. UTL / ISEG (p. 8).

⁵⁹ Banco de Portugal / DEE Boletim de Estatística (Fev./96)

De acordo com o Relatório do Banco de Portugal sobre os PALOP de 1995/1996, Moçambique apresenta, neste conjunto, uma evolução extraordinária com 65 % do total do investimento total português nesses países em 1993 , e 92 % em 1994.(Quadro nº 10).

Quadro nº 10 - IDE português nos PALOP

milhões de PTE

	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
Cabo Verde	107	7	222	15	22	1	67	3	48	1	3061	79
Guiné-Bissau	290	20	305	21	605	23	0	0	44	1	1	0
S.Tomé e Príncipe	148	10	0	0	0	0	12	1	0	0	5	0
Angola	272	19	470	33	1774	66	652	31	258	6	556	14
Moçambique	626	43	444	31	274	10	1369	65	4005	92	269	7
Total	1443	100	1441	100	2675	100	2100	100	4355	100	3892	100

Fonte: Banco de Portugal - Relatório dos PALOP 94/95

O tipo de investimentos que aparecem na primeira linha incluem-se na rubrica de Bancos, OIMF, Seguros e Operações sobre Imóveis, em parte devido à participação do BCP - Banco Comercial Português no Banco Internacional de Moçambique, e à abertura duma sucursal do Banco Português do Atlântico naquele país. Após este “boom”, os valores registados para Moçambique voltaram para os valores normais registados antes de 1993.

Em Cabo Verde o investimento português em 1995 assumiu valores significativos face à dimensão económica do país, - 79 % do investimento total. Contribuiu para isso a participação da Telecom de Portugal na empresa caboverdiana de comunicações.

A Guiné-Bissau, até 1992 inclusivé, representou uma parcela significativa do investimento português nos PALOP, nomeadamente nos sectores agrícolas, comércio e de transportes, com 20% , 21 %, e 23 % respectivamente em 1990, 1991, e 1992. Depois deste período os valores caíram significativamente. De 605 milhões de PTE em 1992, passou para 1 milhão de PTE em 1995.

Em S. Tomé e Príncipe foi o sector dos transportes que beneficiou do investimento português naquele país. No entanto, apesar de já ter representado 10 % do investimento português nos PALOP em 1990, não chega a 1 % em 1995.

3.2.1.3.- O papel de Angola no investimento português

De acordo com elementos elaborados pela CCIPA ⁶⁰, verifica-se que, até 26 de Outubro de 1994, (Quadro nº 01 e 02 , em anexo), apenas 22 % do número de “declarações de intenção de investimento” apresentadas foram formalizados em “propostas de investimento”.

Das “declarações de intenção de investimento” apresentadas, cerca de 70 % incluem-se nos sub-sector da Indústria Transformadora, (excluído o dos Petróleos e das Minas), da Construção Civil e Obras Públicas, e da Prestação de Serviços, equivalendo em valor a 65 % do valor dos investimentos em perspectiva.

Estes sectores são ainda responsáveis por 67 % do número total de “propostas de investimento formalizadas”, que correspondem, em valor, a cerca de 28 % do total de todas as propostas. Pesa bastante nesta distorção o sector das minas que, com 21 “declarações de intenção de investimento”, - das quais apenas 6 foram formalizadas, - representam cerca de 54 % do valor total das propostas.

Do investimento português que tem vindo a ser efectuado nos PALOP, Angola apresenta em regra a parcela mais significativa. Mas foi com o ambiente de expectativa, propício ao desenvolvimento da actividade económica, criado em torno dos acordos de paz que conduziram às primeiras eleições gerais, que se verificou um crescimento extraordinário do investimento português nesse país. De um investimento total em Angola de 470 milhões de PTE em 1991, o investimento português subiu, em 1992, para 1774 milhões de PTE, representando nesse ano cerca de 66 % do total do investimento português para todos os PALOP. (Quadro nº 11).

⁶⁰ As dificuldades na obtenção de dados a partir de Angola, prendem-se também com o funcionamento irregular e a estabilidade que ainda falta a algumas instituições angolanas no tratamento adequado destas informações.

Quadro nº 11 - IDE português em Angola por sectores de actividade

milhões de PTE

	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
Agric. Silv.Caç. Pes	0	0	0	0	100	6	0	0	0	0	0	0
Ind. Extractivas	141	52	362	77	209	12	8	1	0	0	0	0
Ind. Transf.	3	1	6	1	466	26	15	2	5	2	127	23
Comercio	58	21	56	12	785	44	2	0	13	5	222	40
COP	57	21	21	4	8	0	0	0	144	56	110	20
Transp. Armaz.Com	0	0	4	1	0	0	3	0	2	1	2	0
Bancos, OIMF, Seg.	13	5	21	4	206	12	616	94	91	35	47	8
Serv à colectiv.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	44	8
Activ mal defin	0	0	0	0	0	0	8	1	3	1	3	1
Total	272	100	470	100	1774	100	652	100	258	100	555	100

Fonte: Banco de Portugal - relatório dos PALOP 94/95

Os sub-sectoros que mais atraíram o investimento português em Angola, neste período em que vigoraram os termos dos acordos de paz, e em que se registaram aumentos extraordinários relativamente a anos anteriores, foram os sectores das Indústrias Transformadoras, o do Comércio, e dos Bancos.

De facto, o investimento na “Indústria Transformadora” passou de 6 para 466 milhões de PTE, o investimento no “Comércio por Grosso e Retalho, Hotelaria e Restauração”, passou de 56, para 785 milhões de PTE, e no sub-sector bancário, a rubrica “Bancos, OIMF, e Operações s/ Imóveis”, passou de 21 para 206 milhões de PTE.

Verificou-se então que os sectores para onde se dirigiam os fluxos de investimento português em Angola, correspondiam, em grande parte, aos sectores onde se registavam também os maiores fluxos de exportações de Portugal para Angola, ou seja o comércio de produtos alimentares, máquinas e aparelhos, e textéis.(Quadro nº 12).

Quadro nº 12 - Comércio de Portugal com Angola , por produtos

(em milhares de escudos)

Grupos de Produtos (Secções Pautais)	19 90		19 91		19 92		19 93		19 94		19 95	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
1 Prod. de origem animal		1378		2480	1	4938	54	4790	150	3352	30	3287
2 Prod. vegetais	728	1175	491	1402	563	1754	462	869	250	1105	389	1169
3 Gorduras e óleos		1781		4956	9	3035		1566	5	1651		3049
4 Prod.alim., beb. tabac.	1	11962	4	14200		22513	2	9050		11700		10878
5 Prod. minerais	11666	1011	13761	765	12301	576	6	521	26	720	679	611
6 Prod. químicos		4622		5844		6388		3148		3229		4060
7 Plástico e borracha		1946	1	1753	1	2760		1217	1	1161		1630
8 Peles e couros	20	213		183	15	1624	2	260	1	336	2	126
9 Madeira e cortiça		174		460	19	362	5	200	1	152	71	281
10 Pastas celul. e papel		1280		2237		1711		953		929	2	1012
11 Têxteis	1	8655		11546		16020		6241		2871	10	2868
12 Calçado		2144		4615		7848		3172		1310		1058
13 Mat. de construção		986		1503	1	2360		816		1070		1104
14 Pedras e met. precios.	35	29	38	44	2553	117	150	23	457	72	323	30
15 Metais comuns	20	4297	5	4974	13	6898	30	3675	1	2883	10	3202
16 Máq. e aparelhos	34	9868	76	13540	119	15931	45	7093	20	8341	159	7645
17 Mat. de transporte	13	3847	80	3748	49	9673	71	4529	35	2637	264	2904
18 Inst. de ópti./precisão	2	561	1	735	5	978	2	704	2	758		2510
19 Armas e munições		331		5		16		7		7		5
20 Produtos diversos		2148		3804		5219	2	4710		3316	34	3510
21 Objectos de arte	1	114		273		67		241	1	155		920
TOTAL	12521	58522	14457	79067	15649	110788	831	53785	950	47755	1973	51859

Fonte : CCIPA / INE / Portugal

Após a eclosão da crise politico-militar, - logo a seguir às eleições gerais -, os investidores viram goradas as expectativas criadas e retraíram-se. Neste sentido, e em relação ao investimento efectuado a partir de Portugal, Angola perdeu posições, primeiro para Moçambique (em 1993 e 1994), e depois para Cabo-Verde (em 1995).

Curiosamente, o investimento realizado em Angola em 1993, já durante o período da guerra, é praticamente constituído, (em cerca de 94 %), por investimentos no sector de Bancos, o qual regista mesmo um crescimento de 199 % (relativamente a 1992). A falta de flexibilidade do sistema financeiro, e as dificuldades cambiais, aliadas a uma grande procura de divisas, criaram neste sector uma oportunidade de mercado que foi aproveitada pelos bancos estrangeiros, nomeadamente os portugueses.

Em 1995 verifica-se alguma retoma do investimento, com os sub-sectores do “Comércio” e das “Indústrias Transformadoras “ a registarem aumentos significativos, embora não cheguem a atingir os valores de 1992. A evolução nas (re)negociações com vista à

implementação do processo de paz no terreno, - protocolo de Lusaka -, estarão na origem desta retoma.

3.2.2. - *O factor risco*

3.2.2.1. -Introdução

Após as modificações políticas verificadas, com a abertura das economias planificadas ao sistema de mercado, nos finais dos anos 80, a atitude dos PED perante o investimento privado assumiu uma posição mais pragmática, aceitando-se por princípio o papel do sector privado como motor do crescimento económico. Concluiu-se portanto, que estes países não podiam ficar indiferentes ao processo de globalização da economia mundial. O aumento dos fluxos de capital a nível mundial, com o investimento externo (IDE) a ser canalizado para os PED, significava para esses países transferências de tecnologia, (tanto em termos técnicos como administrativos), e por consequência, crescimento económico, em relação ao qual estes países não se podiam dar ao “luxo” de ser perdulários.

Do lado dos empresários, o investimento realizado, é normalmente o resultado positivo de uma ponderação entre os factores de risco e a rendibilidade esperada desse mesmo investimento. Para além de se considerar o “risco” de natureza interna, próprio do negócio, ou da actividade que se pretende desenvolver, deverá também ter-se em conta, a probabilidade de ocorrência de prejuízos no negócio, em consequência de factos imprevistos, geralmente derivados de causas externas a essa actividade. A decisão de investir e de como investir, resulta fundamentalmente de uma avaliação global ao meio envolvente.

O que acontece porém, é que em um grande número de PED, (nomeadamente em África) as estruturas quer físicas quer legais e institucionais que hão-de permitir o funcionamento normal do sistema de mercado, e favorecer o desenvolvimento de relações comerciais

estáveis e duradoiras, não apresentam condições concorrenciais face a outras zonas económicas ⁶¹. Ou seja, em muitos desses países, o risco de ocorrência de prejuízos derivados da eclosão de factores perturbadores do desenvolvimento da actividade económica, atendendo à fraqueza da estrutura sócio-económica e à instabilidade político-militar, é demasiado grande para favorecer o investimento.

3.2.2.2. - Factores de risco e seguro de crédito

Assim, nas relações económicas de direito privado, existem riscos de natureza comercial ou financeira associados ao negócio, - entre os quais se contam a falência, ou insolvência do devedor, a concordata ou moratória judicial, ou simplesmente atrasos de pagamentos deste último -, e existem ainda existem outros riscos relacionados com o desenvolvimento da actividade, que derivam, de aspectos sócio-políticos, ou em que estes exercem influência determinante.

Em certos momentos, por exemplo, a limitação por decisão governamental do acesso a determinadas fontes de matérias-primas, ou a sua intervenção, na fixação de preços de venda dos produtos, condiciona grandemente a rentabilidade de determinados investimentos e o seu desenvolvimento subsequente. Outras decisões políticas, de cariz mais radical, como sejam nacionalizações confiscos, ou expopriações, moratória decretada pelo governo, suspensão de transferências, incumprimentos contratuais sem fundamento legal, ou situações de guerras ou tumultos, poderão determinar, desde logo, prejuízos nos investimentos já realizados, e no futuro, a exclusão do país ou região em novos investimentos a realizar.

Naturalmente que a frequência de situações deste tipo, aumenta a probabilidade de ocorrência de prejuízos, (situações de “risco” ou “alto-risco”), e provoca naturalmente receios e retracções no investimento, nas regiões onde ocorrem. De modo a diminuir os

⁶¹ Na base do desenvolvimento das relações económicas o “crédito” assume particular importância, com o seu papel de multiplicador da actividade económica. Como tal, sem uma base de crédito funcional (credível) o sistema económico sofre de atrofia.

efeitos negativos dessa situação no investimento em geral, os países mais desenvolvidos aperfeiçoaram os seus próprios sistemas financeiros, garantindo os seus empresários contra os prejuízos decorrentes das suas relações com o exterior. Os seguros de crédito à exportação, e os seguros de investimento são alguns destes instrumentos, considerados indispensáveis na dinamização da actividade económica entre os países.

Em Portugal, a utilização do seguro de crédito à exportação, registando embora um crescimento em valores absolutos, acompanhando a evolução do valor das exportações, mantêm-se num valor em torno dos 7 % das exportações efectuadas (Quadro nº 13), o que é revelador da falta de sensibilização do empresariado português em geral, para a utilização deste instrumento na dinamização da actividade comercial.

Quadro nº 13 - Seguro de Crédito Externo / Capitais garantidos

milhões de Pte:

	Total de exportações	%	PALOP	%	Capitais garantidos	%
1986	1082261	100	23305	2	73398	7
1987	1311003	100	27067	2	83350	6
1988	1581957	100	43282	3	106410	7
1989	2015711	100	67453	3	118778	6
1990	2335798	100	79440	3	144460	6
1991	2354083	100	98357	4	158321	7
1992	2475202	100	128003	5	160513	6
1993	2474401	100	76879	3	169525	7
1994	2975639	100	76881	3	195360	7
1995	3501819	100	84462	2	241736	7
1996	3677529	100	95250	3	274485	7

Fonte : DGREI-Ministério do Comércio -Séries Anuais de Comércio Internacional

Mas as estratégias prevalentes na utilização destes instrumentos, nomeadamente o seguro de investimento estão, obviamente, mais de acordo com critérios definidos por cada um dos países investidores. A perspectiva económica do país de acolhimento do investimento, por si só, não tem aqui papel determinante .

Nesta circunstância, atendendo às condicionantes francamente desfavoráveis ao investimento, e no sentido de permitir um processo de decisão mais favorável ao investimento nos PED ou PMA, foi criado, sob o patrocínio do Banco Mundial, um

instrumento financeiro (seguro de investimento) mais abrangente, em que também a comunidade financeira internacional passaria a intervir nesse processo garantindo aos investidores o risco político da sua decisão.

A criação deste mecanismo tinha em perspectiva por um lado, incentivar os fluxos de investimento estrangeiro dos países industrializados para os menos desenvolvidos, e por outro, permitir o desenvolvimento de estruturas industriais capazes de protagonizar o crescimento económico dos países receptores, contribuindo para a diminuição do seu défice externo, e por consequência diminuir também o “fosso” económico existente entre países desenvolvidos e menos desenvolvidos.

Foi assim que foi criada a “MIGA-Multilateral Investment Guarantees Agency”, instituição seguradora multilateral, aberta à participação dos países membros do Banco Mundial, e ainda da Suíça, com a missão de promover e garantir contra riscos não comerciais o investimento privado, com vista ao desenvolvimento económico, e ao mesmo tempo prestar serviços de promoção e assessoria, para que os países membros criassem um contexto que atraísse investimentos.

Nomeadamente a MIGA propõe-se prestar garantias através; a) - da outorga de contratos de seguro para cobertura de riscos políticos que possam afectar os investimentos no estrangeiro; b) - da actuação como co-seguradora ou resseguradora dos mesmos riscos; c) - da realização de diversas actividades complementares à prestação de garantias, como por exemplo, estabelecer acordos de consultoria técnica e assistência para melhorar as condições de investimento nos Estados membros.

De qualquer forma, o princípio que está subjacente à utilização deste instrumento, é o de prevenir a ocorrência de eventuais sinistros de natureza “exclusivamente política”, em investimentos a realizar em determinados países, e a “não aceitação” (em definitivo) de situações de prejuízo evidente. Neste sentido o processo deverá antes de mais, ser submetido a uma análise preliminar da MIGA, que determinará a elegibilidade do

investimento e do investidor, e só depois se dará seguimento ao processo com um pedido definitivo.

Portugal aderiu à MIGA em 1988, e o governo português passou a estar representado junto desta agência através do Ministério das Finanças, sendo a COSEC, a entidade oficial de ligação com a MIGA, e o Banco de Portugal o fiel depositário dos activos da agência⁶².

Desta forma os elementos referentes à utilização do seguro de investimento em Portugal são ainda pouco significativos. (Quadro nº 14).

Quadro nº 14 - Seguro de Investimento

mihões de PTE

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cabo Verde	31	26	19	37	43	75	42
Angola	0	0	301	282	876	692	796
Moçambique	0	0	0	0	1125	1067	1610
Guiné-Bissau	0	0	0	0	0	48	49
Lituânia	0	0	0	0	0	0	19
China	0	0	0	0	0	0	54
Total	31	26	320	319	2044	1882	2570

Fonte: COSEC

Para além dos investimentos para os PALOP, que representam cerca de 97 % dos capitais seguros, só foram objecto de seguro de investimento projectos para a Lituânia e China. De qualquer forma, e em relação aos PALOP, Angola e Moçambique tem sido os países com maior percentagem de valores cobertos em seguros de investimento (94 % do total). Moçambique tem vindo a apresentar uma maior participação relativa na utilização deste seguro, à qual não podemos deixar de associar a motivação crescente dos empresários-investidores no processo de estabilização em curso no país, como também o interesse das instâncias internacionais que encontram aí factores de ponderação do risco mais fiáveis.

Ao contrário, em Angola, embora com aumentos verificados em 1994 e 1996, é manifesto um abrandamento na utilização do seguro de investimentos, reflexo também da falta de

condições objectivas para o desenvolvimento normal da actividade económica, nomeadamente para o investimento.



3.2.2.3.- O factor risco em Angola

A “afirmação” do empresário-investidor em geral, consiste na capacidade que este tem de poder decidir racional e atempadamente sobre o desenvolvimento de determinado projecto. É ao empresário que compete a “soberania” da decisão no que se refere ao investimento a realizar, e a assumpção do risco económico-financeiro que envolve essa decisão é da sua exclusiva responsabilidade, o que justifica quer a função social da sua intervenção, quer o papel dos lucros que pode auferir com a sua acção.

Presentemente a situação económica em Angola, caracterizada por um aumento do seu défice externo, com numerosas situações de incumprimento, (nomeadamente no que respeita aos prazos de pagamentos acordados), por uma ineficiência administrativa-jurídico-legal, e com os esquemas alternativos ao funcionamento da economia formal a dominarem todo panorama empresarial, apresenta fragilidades e incertezas, que comportam um elevado índice de risco nas relações com o sector privado.

Entre os factores que mais contribuíram para o agravamento do risco do crédito em Angola, podemos referir: a) a indefinição da situação político-militar, a interferir fundamentalmente a nível da retoma da produção agrícola e industrial, e nas decisões de investimento a médio e longo prazo; b) as deficientes condições de funcionamento das instituições jurídico-legais-administrativas, a não merecerem a confiança dos agentes económicos; c) as incertezas verificadas a nível da economia formal, refletidas na falta de um sistema financeiro credível e adequado, e no funcionamento de um mercado paralelo de proporções difíceis de controlar; e ainda, d) a exíguidade do “mercado”, como reflexo do baixo poder de compra dos consumidores, e da falta de quadros especializados.

⁶² Resolução da AR nº 12-A /88 - aprova para ratificação a convenção da MIGA: Decreto do Presidente da República nº 51/88-ratificação da convenção: Decreto-Lei nº 259/88. de 23 /julho - Regula o cumprimento por Portugal das obrigações assumidas com a referida adesão.

São de facto indicadores que só com muito boa vontade poderão ser “interessantes” para o investimento em Angola.

3.2.3. - notas conclusivas (sobre o investimento português em Angola)

As condições naturais e potencialidades de mercado em Angola, a par das expectativas criadas em torno da evolução político-militar no território, dão a este país um leque muito variado de oportunidades para o investimento internacional. Segundo Ennes Ferreira ⁶³, as principais motivações que estão na origem das estratégias de investimento estrangeiro em Angola, passam pela deslocação da produção industrial para este país, e pela orientação dessa produção, ou para o mercado interno, ou para o mercado externo (exportação).

Na preparação e elaboração de um qualquer projecto de investimento, para além do estudo da rentabilidade do próprio projecto, são considerados diversos factores exógenos, que tem a ver com o grau de credibilidade ou de risco que uma certa economia apresenta para a sua implementação e desenvolvimento. Sejam factores de natureza estrutural, ligados ao funcionamento dos sistemas jurídico-legal, fiscal ou financeiro, sejam factores de ordem política, onde predominam os aspectos relacionados com a estabilidade do sistema político, ou ainda, factores de ordem conjuntural, que terão mais a ver com a adequação do projecto de investimento aos desenvolvimentos mais recentes da economia, e do país em geral.

No seguimento do processo de reindustrialização de Angola, as autoridades angolanas estabeleceram um protocolo com o ICEP, de Portugal, o “PATIA-Programa de Actualização Tecnológica”, que tinha por objectivo, “promover a actualização tecnológica do parque industrial angolano, pela introdução de equipamento produtivo (mais)

⁶³ FERREIRA, Ennes . (1996) - (intervenção c/ outros ...) - “Perspectives de reconstruction économique de l'Angola “. (Maison de l'Angola/Paris/ 6-7 de Junho / 1996) - CCIPA nº 29 / Abr./Jun. /96.

actualizado, de exploração economicamente rentável. Esta programa fomentaria a transferência de equipamentos de países tecnologicamente mais evoluídos, quer pela aquisição directa, quer sob a forma de investimento estrangeiro". O programa tinha também em conta os reflexos destas medidas na utilização de mão-de-obra local, considerando que o grau de complexidade técnica dos equipamentos transferidos não deveria implicar com a dependência de mão-de-obra estrangeira.

Este programa, no entanto, ainda não funcionou, ao que se crê, por alguma desarticulação surgida ao nível das competências dos órgãos que em Portugal deveriam conduzir o processo.

4 - Conclusão

Os motivos que explicarão o fraco desempenho dos investidores portugueses em Angola, numa primeira fase, logo após a independência daqueles países, assentam quer em razões internas quer em razões externas. Do ponto de vista interno, Portugal atravessava nessa altura um período política e economicamente conturbado, com as nacionalizações das empresas dos principais sectores de actividade, (Banca, Seguros, Transportes e Comunicações) a dominarem sobre as decisões de investimento privado. Em Angola, o modelo de sociedade adoptado, era contrário ao estabelecimento de uma economia de mercado, e assim a iniciativa privada encontrava-se arredada das estratégias de desenvolvimento definidas pelo poder político.

Posteriormente assistiu-se: a) em Portugal, a uma normalização progressiva da situação política e económica, com as primeiras eleições legislativas e presidenciais, e a constituição do 1º governo constitucional do período posterior à revolução de Abril de 1974, seguidas, em 1977, do pedido de adesão à UE; b) em Angola, a um aprofundamento das opções económicas na via de desenvolvimento socialista, e, com o agravamento da guerra, a uma acentuação progressiva do défice externo e dos desequilíbrios estruturais.

Com o desmoronar dos sistemas económicos de economia planificada, nos finais da década de 80, registou-se uma preocupação crescente das autoridades governamentais angolanas, quanto ao estabelecimento de um quadro de referência mais propício à iniciativa privada, nomeadamente ao investimento. Os programas de privatização empreendidos desde então, seguem esta linha de adequação ao sistema de mercado.

Com a aceitação do Plano de SEF de 1987, reconheceu-se a necessidade de uma mudança na orientação global das políticas económicas, em direcção ao estabelecimento de uma economia de mercado. No entanto, o Plano ficou-se mais pelas intenções, e na prática, grande parte das medidas propostas destinadas a corrigir esses desequilíbrios e a

grande parte das medidas propostas destinadas a corrigir esses desequilíbrios e a reestruturar o sistema económico, ficaram por implementar, comprometendo a recuperação económica do país.

Desde então, os planos económicos empreendidos, (Adenda nº 9), procuraram, de alguma forma, "...reabilitar o espírito do SEF"⁶⁴. Contudo, com a persistência da guerra, e tendo como dados as distorções profundas na economia, (rigidez institucional, insipiência do sistema financeiro, grande dependência das receitas do petróleo), muitas das medidas propostas nesses planos ⁶⁵ foram absorvidas pelo comportamento do mercado paralelo, acabando por não surtir o efeito inicialmente esperado.

Embora apresentasse grandes potencialidades económicas, o país passava por um processo de guerra civil, e encontrava-se sem infraestruturas de base, (estradas, pontes, hospitais, escolas, água e saneamento, energia, comunicações). Neste ambiente, em que os direitos de propriedade não estavam claramente definidos, e na ausência de estabilidade social, o investimento estrangeiro (fora dos enclaves do petróleo), era desestimulado.

De facto, a extensão e magnitude dos conflitos armados internos, a desestruturação da produção agrícola e industrial, a paralização dos sistemas de ensino e formação profissional, (atingindo várias gerações da população), e a mão-de-obra sem qualificação específica, definiam um mercado "desinteressante" para o capital.

As decisões dos empresários portugueses, apesar da "abertura" à economia de mercado, estavam condicionadas, quer por razões de segurança do investimento, (risco demasiado elevado em função do contexto de instabilidade político-

⁶⁴ FERREIRA, Ennes (1993)

⁶⁵ Entre as quais se incluíam, a redução da massa monetária através da troca de moeda em circulação, e a desvalorização gradual do Kwanza, de forma a absorver o diferencial entre as cotações do mercado oficial e o paralelo de divisas, a reorganização do sistema de preços, a reforma fiscal do sector público e do sistema financeiro, a consolidação das despesas públicas.

económica), quer por razões de oportunidade de mercado de bens e serviços essenciais, (tendência consumista na economia angolana), e focalizaram-se mais num relacionamento de curto prazo baseado nas trocas comerciais entre os dois países; o investimento privado efectuada nesta altura, atendendo aos mesmos factores, seguiu as orientações dos fluxos comerciais.

O redimensionamento “administrativo” do sector estatal, entretanto levado a efeito pelo governo, não foi suficiente para, por si só, activar de forma eficaz, o sector privado. Na realidade, não estavam asseguradas condições para a rentabilidade das unidades económicas privatizadas. Ao fim e ao cabo as unidades que foram objecto do “redimensionamento empresarial” apenas mudaram de estatuto, sem que se alterassem as suas condições económicas de exploração. Nesse sentido, o sector privado em Angola apresenta ainda hoje este tipo de limitações.

Por outro lado, os objectivos de estabilização macroeconómica propostos pelas instituições financeiras internacionais, nomeadamente quanto à redução do défice orçamental, à convergência cambial e redução da inflação, não foram atingidos, e assim, quer o desenvolvimento do sector liquido das exportações, fundamental para o reequilíbrio da Balança de Pagamentos, quer o investimento estrangeiro, encontraram fortes restrições na movimentação das divisas necessárias ao desenvolvimento dessas actividades.

No quadro institucional envolvente, e com a globalização dos mercados a determinar a movimentação dos fluxos de capitais, o investimento no estrangeiro apresenta-se como alternativa estratégica específica das empresas que procuram as melhores rentabilidades. Factores como disponibilidade de mão-de-obra especializada, existência de infraestruturas de apoio, e ambiente económico competitivo, são fundamentais na formação dos resultados das empresas, e vão pesar decididamente no direccionamento do investimento.

O capital internacional não sente apetência por mercados onde a falta de informação estatística credível dificulta a elaboração de estudos de viabilidade económico-financeira, onde o risco, resultante da instabilidade político-militar e do incumprimento generalizado dos acordos estabelecidos, é substancialmente agravado, onde o comportamento dos agentes económicos e o funcionamento do mercado são distorçidos e colocados em causa pela incapacidade institucional na condução de processos complexos de investimento e pelas arbitrariedades jurídico-legais na aplicação da lei.

Não obstante estes condicionalismos, as expectativas criadas em torno do processo de paz em Angola, (1991/1992), aumentaram, de facto, o nível de confiança dos agentes económicos privados, e um grande número de empresas portuguesas manifestaram desde então o seu interesse na intensificação das relações comerciais com este país.

Perante o aumento extraordinário no volume de transacções efectuadas, e por forma a conferir maior eficácia às actividades comerciais, que se desenvolviam, um maior número de empresários estabeleceu escritórios de representação no país e apresentou às entidades competentes “declarações de intenção de investimento” com vista à realização de investimentos futuros nessas áreas .

Contudo, mesmo tendo em conta os sucessos alcançados com os acordos de paz, o tipo de investimentos efectuados neste período em Angola, ou as intenções manifestadas neste sentido por empresários portugueses, perseguiram objectivos de curto prazo. Os investimentos e intenções de investimento, tenderam mais para a consolidação dos fluxos comerciais de bens e serviços já existentes, do que para a criação e desenvolvimento de novos mercados.

De facto, apesar dos acordos de Bicesse, o investidor privado depara-se ainda, com uma estrutura produtiva completamente destruída, com a paralização do sistema económico e institucional e com um ambiente político e social instável, onde se acumulam contradições

na implementação do processo de paz. Esta situação reflete-se no volume e tipo de investimentos realizados, manifestando-se claramente numa expressão meramente residual do investimento internacional, de onde se destaca a situação excepcional da sector petrolífero. Nestas condições o informal substituí-se ao formal, e o mercado possível funciona, ao nível das relações comerciais de curto prazo, com altas margens de lucros, mas também com riscos muito elevados.

BIBLIOGRAFIA

- AGUILLAR, R. e STENMAN, A. (1994) - “Trying to break throuh the wall”, Macroeconomics Studies, nº 54/94, University of Gotenbug, Department of Economics.
- Anuário “África Hoje” (1995).
- AOKI, Masahiko; KIM, Hyung-ki, (1995), “Governança empresarial nas economias em transição”, Finanças e Desenvolvimento, Setembro 1995, Vol.15, nº 3, Washington DC, pp 20-22.
- AZEVEDO, Helder, (1992) “Investimento estrangeiro - os seus condicionalismos”, in Investimento português em Angola, col. Cadernos Económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 93-113.
- BANCO DE PORTUGAL, (1994), Relatório do Conselho de Administração de 1994, Lisboa .
- BANCO DE PORTUGAL, (1996), Evolução da Economia dos PALOP 95/96, Departamento das relações Internacionais do Banco de Portugal, Lisboa.
- BANCO DE PORTUGAL, (1996), Manual de Procedimentos para os Declarantes Directos - Departamento de Estatísticas da Balança de Pagamentos, Lisboa.
- BANCO DE PORTUGAL, (1996), Boletim Estatístico (Fevº / 96).
- BANCO MUNDIAL, (1994), Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial - Infraestrutura para o Desenvolvimento.
- BELL, Michael, e SHERRY, Robert L., (1987), “Ajuda para ajuste estrutural em países de baixa renda”, Finanças e Desenvolvimento, Dezembro de 1987, Vol. 7, nº 4, Washington DC, pp. 6-9.
- BERGSMAN, Joel; SHEN, Xiaofang, (1995) “Investimento externo directo nos países em desenvolvimento: progressos e obstáculos”, Finanças e Desenvolvimento, Dezembro de 1995, Vol.15, nº 4, Washington DC, pp 6-8.
- BIRD, Richard M., e outros, (1995), “A descentralização dos sistemas fiscais nas economias em transição”, Finanças e Desenvolvimento, Setembro 1995, Vol. 15 nº 3, Washington DC, pp 31-34.
- CARDOSO, F. Jorge, (1993), “Gestão e Desenvolvimento Rural: Moçambique no contexto da África Austral”, Lisboa, ed. Fim de Século.

- CARVALHO, Lago, (1992) "O investimento em Angola (seu ambiente)", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº6, - CCIPA, Lisboa, pp 55-59.
- CONSTÂNCIO, Victor, (1992) "Transição para uma economia de mercado em Angola", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 19-29.
- DENNIS, Henri,(1974) "História do pensamento económico", ed. Livros Horizonte, Lisboa.
- DUQUE, Manuel, (1991) "Redimensionamento e privatização", in Redimensionamento do sector empresarial do estado angolano, col. Cadernos Económicos Portugal-Angola, nº 5, CCIPA, Lisboa, pp 27-39.
- DUQUE, Manuel, (1992), "Processo de redimensionamento e de privatização em Angola" in Revista ELO, Cooperação e Desenvolvimento, nº 11, Ano 2 (Julho/Agosto).
- FERREIRA, M. Ennes, (1995), "Redimensionamento Estatal e Privatizações: Um Balanço", in Revista Negócios da CCIPA, nº 24, (Janº/Marº), Lisboa.
- FERREIRA, M. Ennes, (1992) "Um balanço do investimento português em Angola" in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 45-54.
- FERREIRA, M.Ennes, (1993) "Angola - da política económica às relações económicas com Portugal", col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 7, CCIPA, Lisboa pp 7-85.
- FERREIRA, M. Ennes, (1993) "Angola: Política económica num contexto de incerteza e instabilidade", CESA, Documento de trabalho nº 29, Lisboa.
- GOMES, M.Carvalho, (1991) "Investimento estrangeiro em Angola", in Redimensionamento do sector empresarial do estado angolano, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 5, CCIPA, Lisboa, pp 41-49.
- GOMES, Ribeiro, (1992) "O ICE e o apoio ao investimento português em Angola", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 69-75.
- GREENE, Josuha; VILLANUEVA, Delano, (1990), "Determinantes do investimento privado nos PMD", Finanças e Desenvolvimento, Dezembro de 1990, Washington DC.
- HODGES, Tony, (1993) "Angola to 2000 - Prospects to recovery", (research report), The Economist Intelligence Unit, February, 1993. London

- ISLAM, Shafiqul, (1990), “Una forma de avanzar más allá del Plan Brady”, Centro de Estudios Monetarios Latino-americanos, Volumen XXXVI, Número 2, Marzo-Abril de 1990.
- JAIME, Aguinaldo, (1989) “Lei das actividades económicas, Lei do investimento estrangeiro e garantias do estado angolano ao investimento estrangeiro”, in Investimento estrangeiro em Angola, cooperação e iniciativa empresarial, col. Cadernos Económicos Portugal-Angola, nº 4, CCIPA, Lisboa.
- LEITÃO, Alberto, (1989) “O IPE e os países africanos de língua oficial portuguesa”, in Investimento estrangeiro em Angola - cooperação e iniciativa empresarial, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 4, CCIPA, Lisboa.
- LIZONDO, J.Saúl, (1991), “Foreign Direct Investment”, IMF Occasional Paper no.77: Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows, IMF, March 1991, Washington DC.
- LOPES, Teresinha, (1989) “Sectorés de investimento na R.P. de Angola”, in Investimento estrangeiro em Angola, Cooperação e iniciativa empresarial, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 4, CCIPA, Lisboa.
- MADARASSY, Andrea, (1990), “O investimento privado volta a crescer nos países em desenvolvimento”, Finanças e Desenvolvimento, Junho de 1990, Washington DC.
- MAXIMINO, M. Nelson, (1991) “O redimensionamento do sector empresarial do estado e o SEF”, in Redimensionamento do sector empresarial do estado angolano, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 5, CCIPA, Lisboa, pp 15-26.
- MICHALPPOULOS, Constatntine, (1987), “Empréstimos do Banco para ajuste estrutural”, Finanças e Desenvolvimento, Junho de 1987, Vol. 7, nº 1, Washington DC pp. 7-10.
- PATIA - Programa de Actualização Tecnológica da Indústria Angolana. Ministério da Indústria da República de Angola.
- Plano Director de Reindustrialização de Angola, (1994), col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 8, CCIPA, Lisboa.
- MORAIS, Severino, (1992) “Regime laboral”, in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 89-91.
- NETO, Ana Maria, (1991), “Papel do investimento estrangeiro na consolidação da paz angolana”, in Textos sobre cooperação económica 1988-1992, col. Cooperação Portuguesa, ed. Instituto para a Cooperação Económica, Lisboa.

- NUNES, Victor, (1989) "A situação socio-económica e o programa de saneamento económico-financeiro da R.P. Angola", in Investimento estrangeiro em Angola, cooperação e iniciativa empresarial, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 4, CCIPA, Lisboa.
- O.M.C. Organisation Mondial do Commerce, - "Dossier Spécial: Le commerce et l'investissement étranger direct", Rapport Annuel -1996
- OFFERDAL, Erik C. "A resposta do Investimento e do Crescimento às políticas de ajuste", Finanças e Desenvolvimento, Junho de 1996, Vol. 16, Nº 2 , Washington DC pp18-20.
- OLIVEIRA, Faria de, (1992) "Investimento português em Angola", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 11-18.
- OLIVEIRA, Helder, (1989) "Apoios financeiros aos exportadores e investidores portugueses", in Investimento estrangeiro em Angola - cooperação e iniciativa empresarial, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 4, CCIPA, Lisboa.
- OLIVEIRA, Helder, (1992) "Instrumentos de apoio ao investimento" in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 39-43.
- OLIVEIRA, Jorge Costa, (1995), "Cooperação com os PALOP" , in O Economista.
- PORTER, Michael, (1990) "The Competitive Advantage of Nations", MacMillan Press, London.
- REGUEIRA, Alberto, (1992) "A COSEC e o apoio ao investimento português em Angola", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 77-81.
- RODRIGUES, Élia, (1992) "Estratégia empresarial", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 83-88.
- RUBIN, Steven M. (1987), "Guide to Debt Equity Swaps - Special Report nº 1104"- The Economist Publications.
- SANTOS, António Carlos, (1995), "A Política de Privatizações como factor de mudança", in Revista Negócios da CCIPA, nº 24 (Janº/Marº), Lisboa, pp
- SAVAS, E.S. (1997), "Methods of Privatizations", in Economic Perspective, Vol. 2, nº 1, Janeiro/1997, Washington DC.

- SILVA, Ferreira, (1989) "Constituição de Sociedades em Angola", in Investimento estrangeiro em Angola, Cooperação e iniciativa empresarial, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 4, CCIPA, Lisboa, pp
- SILVA, L.Correia, (1992) "O ICEP e a cooperação empresarial portuguesa", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA Lisboa, pp 61-67.
- TANZI, Vito, (1995) "Corrupção, actividades governamentais, e mercados", Finanças e Desenvolvimento, Dezembro 1995, Vol. 15, nº 4, Washington DC, pp 24-26.
- TAYLOR, Arthur, (1975), "As Grandes doutrinas económicas", Col. Saber, Pub. Europa América, 5ª Edição, Lisboa.
- TODARO, Michael P., "Economic Development in the third world" - 4th edition - Longman.
- TOMÁS, Augusto, (1996), "Vamos privatizar tudo o que pudermos", in O Expresso - suplemento de Economia, de 17 de Fevereiro, Lisboa.
- TORRES, Adelino, (1991), "Portugal - PALOP, As relações Económicas e Financeiras", ed. Echer, Lisboa.
- TORRES, Adelino, (1994), "Problemas do Desenvolvimento" UTL/ISEG, Lisboa
- TORRES, Adelino, (1995), "Portugal, Crise económica em África e relações com a Europa no final do século", Comunicação apresentada nas Jornadas Empresariais de Agricultura Tropical, Santarém.
- UNCTAD, World Investment Report - 1996: Investment, Trade, and International Policy Arrangements.
- VALÉRIO, Nuno, (1996), "Paz e mercado em Angola", in O Expresso, de 12 de Janeiro, Lisboa.
- VERNIERS, Michel, (1991), "Economie des tiers-mondes", Económica, Paris.
- XIRIMBIMBI, Salomão, (1992), "Investimento português em Angola: Que papel deverá desempenhar na Economia Nacional", in Investimento português em Angola, col. Cadernos económicos Portugal-Angola, nº 6, CCIPA, Lisboa, pp 31-38.

ADENDA

IDE De Portugal / por zonas económicas de destino

milhões de PTE

Zonas económicas	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
1- OCDE	2.482	64	1.340	48	-1.940	119	6.095	92	10.451	71	-24.828	88	-63.503	94	-89.605	97	-14.988	87	-38.206	81	-74.625	82
1.1. - U.E	594	15	484	17	-3.050	186	4.890	74	8.815	60	-18.642	66	-56.917	84	-77.849	84	-16.358	95	-32.636	69	-71.230	78
1.1.1.- Alemanha	57	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.788	-11	-171	1	-452	1
1.1.2.- Espanha	113	19	191	39	334	-11	3.961	81	2.981	34	-6.454	35	-34.881	61	-50.301	65	-16.036	98	-11.891	36	-57.839	81
1.1.3.- França	358	60	90	19	-2.864	94	63	1	388	4	-2.677	14	-12.676	22	-9.644	12	-2.370	14	-3.454	11	-3.639	5
1.1.4.- Reino Unido	66	11	67	14	53	-2	375	8	5.446	62	-9.015	48	-1.540	3	-12.124	16	963	-6	-8.532	26	-3.285	5
1.1.5.- Outros	0	0	136	28	-573	19	491	10	0	0	-496	3	-7.820	14	-5.780	7	-703	4	-8.588	26	-6.015	8
1.2.- Out. ñ/membros da UE	1.888	76	856	64	1.110	-57	1.205	20	1.636	16	-6.186	25	-6.586	10	-11.756	13	1.370	-9	-5.570	15	-3.395	5
1.2.1.- EUA	1.165	62	136	16	438	39	459	38	453	28	-3.957	64	-1.203	18	-1.569	13	-1.606	-117	-5.431	98	-2.284	67
1.2.2.- Japão	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.898	358	0	0	0	0
1.2.3.- Suíça	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1.484	23	-1.816	15	-2.219	-162	24	0	167	-5
1.2.4.- Outros	723	38	720	84	672	61	746	62	1.183	72	-2.229	36	-3.899	59	-8.371	71	297	22	-163	3	-1.278	38
2 - PALOPs	1.014	26	921	33	59	-4	264	4	1.154	8	-559	2	0	0	-2.524	3	-2.010	12	-4.351	9	-3.763	4
2.1.- Angola	1.014		896		406		264		576		273		-470		-1.775		-338		-258		-556	
2.2.- Guiné-Bissau	0		0		0		0		578		0		0		-604		0		0		0	
2.3.- Moçambique	0		25		-347		0		0		-559		0		-145		0		0		0	
2.4.- Outros	0		0		0		0		0		-273		470		0		-1.672		-4.093		-3.207	
3 - Resto do mundo	373	10	513	18	245	-15	254	4	3.090	21	-2.810	10	-4.389	7	-313	0	-152	1	-4.422	9	-12.521	14
Total : (1+2+3)	3.869	100	2.774	100	-1.636	100	6.613	100	14.695	100	-28.197	100	-67.892	100	-92.442	100	-17.150	100	-46.979	100	-90.909	100

Fonte : B. de Portugal / DEE ; Boletim Estatístico (Fevº /96)

"IDE" de Portugal no exterior / por tipo de operação

milhões de PTE

Tipo de operação	1985*	%	1986*	%	1987*	%	1988*	%	1989*	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
1 - No capital de empresas											-10.525	37	-42.712	63	-76.839	83	-2.324	14	-30.415	65	-75.110	83
1.1 - Constit. de empresas											-2.969		-1.012		-2.885		-5.740		-10.262		-6.420	
1.2 - Aumento de capital											-4.197		-10.726		-9.679		-1.335		-8.661		-27.965	
1.3 - Aquis. de quotas/acções											-3.359		-30.974		-64.275		4.751		-11.492		-40.725	
2 - Lucros reinvestidos											0	0	0	0	0	0	-1.938	11	0	0	2	0
3 - Emprést. e suprimentos											-12.628	45	-22.603	33	-9.626	10	-6.765	39	-12.506	27	-11.097	12
4 - Operações s/ imóveis											-4.242	15	-564	1	-69	0	-1.193	7	-2.367	5	-2.869	3
5 - Outras											-802	3	-2.013	3	-5.908	6	-4.930	29	-1.691	4	-1.835	2
Total :											-28.197	100	-67.892	100	-92.442	100	-17.150	100	-46.979	100	-90.909	100

Fonte : B. de Portugal / Boletim Estatístico (Fevº /96)

* Não disponível

"IDE" de Portugal no exterior / por sector de actividade

milhões de PTE

Sector de actividade	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
1- Agric., Silv., Caça e Pesca	603	16	-43	-2	-59	4	-192	-3	-49	0	-284	1	-91	0	-520	1	13	0	-505	1	-67	0
2- Indústrias extractivas	985	25	838	30	256	-16	254	4	102	1	-158	1	-541	1	-254	0	-29	0	-99	0	-2	0
3 - Indústrias transformadora	195	5	94	3	-241	15	223	3	259	2	-1.437	5	-2.721	4	-42.905	46	-6.518	38	-12.691	27	-11.456	13
4- Electricidade gás e água	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-15	0	0	0	-79	0	-990	6	-251	1	-16.181	18
5- Const.e Obras Públicas	17	0	13	0	142	-9	9	0	564	4	-726	3	-187	0	-67	0	301	-2	-780	2	-1.092	1
6- Com.p/grosso/ret., rest.hoté	497	13	213	8	282	-17	607	9	2.116	14	-3.941	14	-10.048	15	-5.676	6	-7.541	44	-4.549	10	-8.465	9
7- Transp. Armaz. Comun.	500	13	702	25	1.185	-72	705	11	2.533	17	-2.482	9	-1.374	2	-2.201	2	-524	3	-606	1	-4.490	5
8- Bancos, OIMF, Segu.Op. s/ Im.	1.072	28	931	34	-3.246	198	5.005	76	9.168	62	-19.082	68	-52.904	78	-40.722	44	-1.320	8	-27.407	58	-45.768	50
9- Serviços prestados à colect.	0	0	11	0	45	-3	2	0	2	0	-72	0	-26	0	-18	0	49	0	-105	0	-16	0
10- Activid. mal definidas	0	0	15	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-591	3	14	0	-3.372	4
Total :	3.869	100	2.774	100	-1.636	100	6.613	100	14.695	100	-28.197	100	-67.892	100	-92.442	100	-17.150	100	-46.979	100	-90.909	100

Fonte : B. de Portugal / DEE Boletim de Estatística (Fev. 96)

Capitais garantidos por tipo de riscos

milhões de PTE:

Capitais garantidos	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Seg. de cré, externo	75.757	86.075	116.577	137.522	163.647	175.109	201.392	182.155	197.144	247.319	287.119
Comercial	73.398	83.350	106.410	118.778	144.460	158.321	160.513	169.525	195.768	241.736	274.485
Político	2.359	2.725	10.167	18.744	19.187	16.788	40.879	12.630	1.376	5.583	12.634
Garantias Financeiras	3.579	5.567	10.639	7.478	11.193	14.089	27.832	11.611	14.376	16.906	11.396
Comercial	51	45	169	26	0	0	0	0	0	0	0
Político	3.528	5.522	10.470	7.452	11.193	14.089	27.832	11.611	14.376	16.906	11.396
Seguro - caução	27.382	29.109	125.989	61.021	86.914	98.415	129.507	122.175	107.623	126.212	170.272
Comercial	22.327	28.024	122.119	60.396	86.233	98.409	129.507	120.702	107.623	125.253	167.279
Político	5.055	1.085	3.870	625	681	6	0	1.473	0	959	2.993
Seguro de investimento	0	0	0	29	31	26	320	319	2.045	1.882	2.571
Comercial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Político	0	0	0	29	31	26	320	319	2.045	1.882	2.571

Fonte : COSEC



ADENDA Nº 5

PRINCIPAIS EMP. PORTUGUESAS EXPORT. PARA ANGOLA

<i>denominação</i>	<i>sector</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>
AZINOR - Com. Intern. e Representações . Lda.				*	*
Bordalo Pinheiro - Com. Internac. Lda.					*
CASA HIPOLITO. SA				*	
CATERMAR - Cª Hoteleira Marítima SA	Serv.		*	*	*
CENTRALCER - Central de Cervejas , SA a)	P.Alim.		*	*	*
COMPTRADING - Compª de Com. e Serviços SA				*	
CRCB - CªReunidas de Congelados e Bacalhau SA	P.Alim.				*
CRUZ E CªLda.			*		
EFACEC - Emp. Fab. de Máq. Eléct. SA a)				*	
ESTA - Gestão de Hotéis. SA a)	Serv.		*		
Fáb.ª de Calçado CAMPEÃO PORTUGUÊS. Lda a)	Calçado		*		
HENRISIMONS - Import. e Export. Lda.				*	
IBERVISÃO - Audiovisão Ibérica. Lda.			*		
Indústrias de Carnes NOBRE. SA	P.Alim.		*		
ITAAL - Ind. Transform. Agro-Alimentares Lda.	P.Alim.				*
J. Coutinho dos Santos Lda.				*	*
J. Henriques de Oliveira			*	*	
LATINO - Confeccções Lda.	Texteis		*	*	
MERCAÁFRICA - Com. de Export. e Import. Lda.				*	*
MOTA E Cª SA a)	C.O.P.		*	*	*
OGFE -Oficinas Gerais de Fard. e Equipº	Texteis		*		
PERSUÍNOS . Lda.	P.Alim.		*	*	*
PETROGAL - Petróleos de Portugal . SA				*	*
PLANCO -Comércio Internacional SA a)			*	*	
PRESVENDORG - Sist.de Com.e Serv. Interc.Lda					*
PRODEFESA - Importação e Exportação Lda.			*		
REFRIGOR Lda					*
Rogério Leal e Filhos. Lda.					*
Soc. de Construções SOARES DE COSTA. SA a)	C.O.P		*		*
Sousa , Antunes e Cª Lda.			*	*	*
TAGOL - Cª de Oleaginosas do Tejo. SA	P.Alim.		*		
TAP - Transportees Aéreos Portugueses SA a)	Serv.				*
TECNOVIA - Soc. de Empreitadas SA				*	
TEIXEIRA DUARTE. - Engª. e Const. SA a)	?		*	*	*
TENENGE - Engª e Const. de Portugal. SA	C.O.P		*		
UMM - União Metalomecânica . Lda.			*	*	
UNICER - União Cervejeira . SA	P.Alim.			*	*
VIÇOSUS - Ind. de Produtos Alimentares Lda	P.Alim.				

a) Empresas com delegação em Angola em 31/08/93

Fonte : ICEP (Abril/96) - As 20 principais empresas em cada ano .

Comércio de mercadorias - Importações / Exportações de -Portugal / Palop (óptica de Portugal)

(Pte:10⁶ preços corr.)

Anos		Angola	%	Moçamb.	%	Guiné-Bis	%	Cabo-Verd	%	S.Tomé	%	Total Palop	%
1985	Export	26.720	70	3.743	10	1.914	5	4.692	12	842	2	37.911	100
	Import	14.000	89	1.029	7	329	2	246	2	65	0	15.669	100
1986	Export	13.725	59	3.073	13	1.188	5	4.679	20	580	2	23.245	100
	Import	11.196	92	389	3	264	2	205	2	51	0	12.105	100
1987	Export	14.612	54	4.486	17	1.879	7	5.330	20	759	3	27.066	100
	Import	5.614	71	1.361	17	375	5	502	6	42	1	7.894	100
1988	Export	29.660	69	4.719	11	2.634	6	5.380	12	889	2	43.282	100
	Import	4.499	74	1.029	17	264	4	250	4	75	1	6.117	100
1989	Export	50.420	75	5.962	9	4.100	6	5.677	8	1.394	2	67.553	100
	Import	8.131	76	1.803	17	367	3	320	3	62	1	10.683	100
1990	Export	58.522	74	6.130	8	5.887	7	7.355	9	1.546	2	79.440	100
	Import	12.521	81	2.211	14	454	3	336	2	31	0	15.553	100
1991	Export	79.066	80	5.561	6	4.882	5	7.452	8	1.585	2	98.546	100
	Import	14.457	80	2.463	14	662	4	441	2	40	0	18.063	100
1992	Export	110.581	86	4.563	4	3.555	3	7.734	6	1.670	1	128.103	100
	Import	15.654	73	4.752	22	640	3	387	2	66	0	21.499	100
1993	Export	55.685	72	6.000	8	3.657	5	9.459	12	2.078	3	76.879	100
	Import	959	19	3.151	62	658	13	272	5	49	1	5.089	100
1994	Export	48.580	63	7.176	9	5.103	7	13.918	18	2.104	3	76.881	100
	Import	951	15	4.144	64	814	13	531	8	30	0	6.470	100
1995	Export	51.859	62	7.368	9	4.509	5	17.863	21	2.579	3	84.178	100
	Import	1.973	23	4.505	52	985	11	1.112	13	31	0	8.606	100

Fonte: INE

ADENDA Nº 7

PRIVATIZAÇÕES EM ANGOLA PROGRAMA INDICATIVO Pª 95/96

I - AGRICULTURA

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
1	1	FRESCANGOL	Luanda	Priv. (parcial)
2	2	DINAPROPRE	Luanda	Priv. (parcial)
3	3	ENAMA	Luanda	Reestr.
4	4	DINAMA	Luanda	Reestr.
5	5	FÁB. DE RAÇÕES DE LUANDA	Luanda	Priv.
6	6	EMPROF	Luanda	Priv.
7	7	ANGOSEMENTES	Luanda	Priv. (parcial)
8	8	FÁB. DE RAÇÕES DE BENGUELA	Benguela	Priv.
9	9	EMABE	Bengo	Priv.

I a) CAFÉ

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
10	1	CAFANGOL		Priv. (parcial)
11	2	PROCAFÉ		Priv. (parcial)
12	3	UIGIMEX		Priv. (parcial)
13	4	EMPRESAS TERRITORIAIS		Priv (21.148ha.)

II - PESCAS

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
14	1	COMPLEXO DE FRIO	Cabinda	Priv.
15	2	ENATIP (sede administ.)	Luanda	Priv.
16	3	ERMANAL	Luanda	Priv.
17	4	UNIPESCA	Luanda	Priv.
18	5	PESCANGOLA	Luanda	Priv.
19	6	PESKWANZA	Kwanza-Sul	Reestrut.
20	7	EMPROMAR AMBOIM	Kwanza-Sul	Priv.
21	8	EMPROMAR NGUNZA (Complexo de frio)	Kwanza-Sul	Priv.
22	9	EMPROMAR KAPIANDALO	Benguela	Priv.
23	10	ERMANAL (estaleiro caota)	Benguela	Priv.
24	11	COMPLEXO SOMAR (Edipesca Namibe)	Namibe	Priv.
25	12	EMPROMAR KUROCA (Pat. Lubumba)	Namibe	Priv.



III - INDÚSTRIA

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
26	1	PANGA-PANGA	Luanda	Priv. (parcial)
27	2	ENTEX	Luanda	Priv. (parcial)
28	3	COMETA	Luanda	Priv. (parcial)
29	4	ENACMA	Luanda	Priv. (parcial)
30	5	BOLAMA	Luanda	Priv. (parcial)
31	6	METANGOL	Luanda	Priv. (parcial)
32	7	TANSAPRO	Luanda	Priv. (parcial)
33	8	LIMOCA	Luanda	Priv.
34	9	ETM	Luanda	Priv. (parcial)
35	10	ÁFRICA TÊXTIL	Benguela	Priv. (parcial)
36	11	REFRICENTRO	Benguela	Priv.
37	12	CELULOSE ALTO CATUMBELA	Benguela	Concess.florest.
38	13	ELACE	Benguela	Priv.
39	14	ERBEF	Benguela	Priv.

III - a) PETRÓLEOS

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
40	1	EMBAL	Luanda	Priv. (parcial)

III - b) GEOLOGIA E MINAS

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
41	1	ROREMINA		Priv. (parcial)
42	2	MINAQUARTZO		Priv. (parcial)
43	3	HIDROMINA		Reestrut.

III - c) ENERGIA E ÁGUAS

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
44	1	EPAL		Reestr.
45	2	ENE		Reestr.
46	3	EDEL		Reestr.
47	4	ENCEL		Priv.

IV - CONST. OBRAS PÚBLICAS E URBANISMO

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
48	1	TECNOTÚNEL	Luanda	Priv.
49	2	FÁB. DE MÁRMORE (Empreiteira)	Luanda	Priv.
50	3	INSTAL	Luanda	Priv.
51	4	ECOSENG	Luanda	Priv.
52	5	CONSTROI	Luanda	Priv.
53	6	UNICERÂMICA	Luanda	Priv.
54	7	NOVOBRA	Luanda	Priv.
55	8	RUC	Luanda	Priv.
56	9	ENCOI	Luanda	Priv.
57	10	ENEP	Luanda	Priv.
58	11	CERÂMICA CATETE	Luanda	Priv.
59	12	CERÂMICA KIBALA	Luanda	Priv.
60	13	JOSÉ RODRIGUES	Luanda	Priv.
61	14	CERÂMICA LUCALA	Kwanza-Norte	Priv.
62	15	CERÂMICA DEOLINDA RODRIGUES	Malange	Priv.
63	16	CERÂMICA FARRICA	Malange	Priv.
64	17	EMPREDI	Namibe	Priv.

V - TRANSPORTES E COMUNICAÇÕES

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
65	1	TAAG	Luanda	Reestr.
66	2	CAMINHOS DE FERRO DE LUANDA	Luanda	Reestr.
67	3	CAMINHOS DE FERRO DE MOÇAMÉDES		Reestr.
68	4	CAMINHOS DE FERRO DO AMBOIM		Reestr.
69	5	PORTO DE LUANDA		Reestr.
70	6	PORTO DE LOBITO		Reestr.
71	7	PORTO DE NAMIBE		Reestr.
72	8	ETP'S		Priv.
73	9	ETIMS'S		Priv.
74	10	CONDAUTOS		Priv.
75	11	AGENANG (Provinciais)		Priv.
76	12	TRANSPORTE		Priv. (parcial)

VI - COMÉRCIO

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
77	1	ANGODESPACHOS	Luanda	Priv.
78	2	LOJAS FRANCAS	Luanda	Priv.
79	3	EXPORTANG	Luanda	Priv.
80	4	MAQUIMPORT	Luanda	Priv.
81	5	ANGOTUR	Luanda	Priv.
82	6	SOTECMA	Luanda	Priv.
83	7	CASA DAS CORREIAS	Luanda	Priv.
84	8	EDIMBI	Luanda	Priv.
85	9	FRIAUTO	Luanda	Priv.
86	10	EDIMBA / IMPORTANG	Luanda	Priv. (parcial)
87	11	FICOM	Luanda	Priv.
88	12	ENSUL	Luanda	Priv.
89	13	MECANANG	Luanda	Priv.
90	14	ETRACI	Luanda	Priv.
91	15	EMPROTEL	Luanda	Priv.
92	16	ANGHOTEL	Luanda	Priv.

VII - SERVIÇOS BANCÁRIOS

		<i>Denominação</i>	<i>localização</i>	<i>objectivo</i>
93	1	BPC - BANCO DE POUPANÇA E CRÉDITO	Luanda	Priv. (parcial)
94	2	BCI - BANCO COMERCIAL E INDUSTRIAL	Luanda	Priv. (parcial)

Fonte : CCIPA - Lisboa

ADENDA Nº 8

EMPRESAS DE DIREITO ANGOLANO COM CAPITALS PORTUGUESES - EM ANGOLA

<i>Denominação</i>	<i>Localização</i>	<i>Sector de actividade</i>
ESTALNAVE	Lobito / Benguela	Construção Naval
ORG. PRÓ-ANGOLA . Lda.	Luanda	Com. Geral
ROREMINAS	Luanda	Ind. Extractivas - Rochas ornamentais
SERVICE - GRUPO. Lda	Luanda	Prestação de Serviços
SICCAL	Luanda	
SOBERANA	Luanda	Com. Geral
TINTAS CIN DE ANGOLA	Luanda	Indústria química - Tintas
TECNOFORMA	Luanda	Prest. de Serviços - Consultoria Eco/ Jur.
T.D.M.- TEIXEIRA DUARTE *	Luanda	Com. de Representações (Nissan)
BAI - B.ANGOL. DE INVEST ^o *	Luanda	Serviços Financeiros
TECNOCARRO *	Luanda	Com. de Representações (Hyundai)

Fonte : ICEP (Abril/ 96) - Informação reportada a 31/08/93

* outras fontes

EMPRESAS DE CAPITAL E DIREITO PORTUGUESES - EM ANGOLA

Empresas	Localização	Sector de actividade
PETROGAL	Luanda	Ind. Química (Petróleos)
ESTA	Luanda /...	Serviços (Restauração)
BTA - Banco Totta & Açores	Luanda	Serviços Financeiros

A D E N D A N º 9

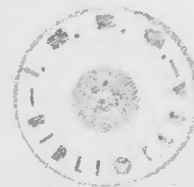
Síntese cronológica da evolução económico-política em Angola

	ANGOLA	PORTUGAL	INTERNACIONAL
1972/3			- 1º Choque petrolífero : Guerra Israelo-Árabe
1974		Revolução: 25/Abr/74.	
1975	Independência (1ª República de Novº75a Setº92);	Eleições pª a Ass. Constituinte : 11/Abr/75	
1976		1ªs. Eleiç.legislativas : 25/Abr ; 1ªs. Eleiç.presidenciais 27/Julho: R. Eanes; 1º Governo Constitucional - Mário Soares;	
1977	- 1º Congresso do MPLA - Golpe militar em Luanda / Nito Alves - confirmada a via de desenvolvº. socialista;	Portugal pede formalmente a adesão à U.E.	
1978			-2ºChoque petrolífero (Guerra Irão-Iraque)- 78/79; - crise da dívida;
1979			-Reino Unido - Tacher; (confirmar) - EUA.- R.Reagan ; (confirmar)

1980	<p>-1º Cong. Extraord. do MPLA/PT (reafirma posições do 1º Congr.)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agravamento da situação militar <ul style="list-style-type: none"> - " Defesa " - sector prioritário. - Posição dominante do aparelho militar - Diminuição da actividade económica . - Harmonização do sector económico c/ as exigências da estratégia politico-militar. <p>Importância do sector petrolífero .</p> <ul style="list-style-type: none"> a) na formação do PIB. b) nas receitas de exportação ; c) e nas receitas orçamentais; <p>(Em consequência dos preços intervencionados . começam a surgir os mercados paralelos)</p>	2ª Eleiç. Presidenciais: R.Eanes	
1981			
1982			
1983	<p>Plano Global de Emergência / 83</p> <ul style="list-style-type: none"> - Política de Austeridade ; - Discurso económico mais voltado para a exportação ; 		Preço médio do petróleo bruto : USD: 33.
1984			Preço médio do petróleo bruto : USD:30 .

1985	<ul style="list-style-type: none"> - Adesão à “ Convenção do Lomé ” - IIº Congresso do MPLA/PT (Dez.º/85) (Sanciona Plano Global de Emergência) - Prioridade absoluta à defesa (o sector econó. subordinado ao militar) - “Petróleo” - É a principal fonte de financiamento e desenv. do país 	<ul style="list-style-type: none"> - Tratado de adesão à CEE - Eleições Legislativas / / PSD/ Cavaco Silva (maioria relativa) 	<ul style="list-style-type: none"> - Preço médio do petróleo bruto : USD : 29 . - URSS - Gobatchov .
1986	<ul style="list-style-type: none"> - Queda brusca do preço do petróleo; - Agravamento da dívida externa; - Programa de austeridade económica; 	3ªs. eleições Presidenciais - Mário Soares	- Preço médio do petróleo bruto : USD: 15.
1987	<ul style="list-style-type: none"> - Programa de Sancamento Económico-Financeiro (<u>S.E.F. - 88/91</u>) - Carta de intenções pª o FMI (Tentativa de correção de desequilíbrios económicos) : necessid. de captar recursos externos (o procº de mudança pª a econ. de mercado começou com o SEF) - Redimensionamento do SEE: a) privatizações ; b) reforma de emp. estatais ; liberalização da economia ; c) levantamº de barreiras legais à iniciativa privada de certos sect. activ. a) desregulamentação de outros sectores 	<ul style="list-style-type: none"> - Eleições legislativas / / PSD/ C.Silva (maioria absoluta) - “Crash ” bolsista em Lisboa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Preço médio do petróleo bruto : USD: 16. - URSS - Perestroika.
1988	- (...alguma resistência à mudança...)		- Preço médio do petróleo bruto : USD: 15.

1989	<ul style="list-style-type: none"> - Luz verde p^a a adesão ao F.M.I. - Primeiras bases legislativas p^a o processo de mudança - Programa de Recuperação Económico (PRE - 89/90) - A adaptação entre : <ul style="list-style-type: none"> a) manter a estratégia de " rent-seeking ", e b) a particip^o multipartidária na vida do país, com maior transparência na utilização dos recursos públicos; <p>Esta adaptação não se faz sem algum pânico. (receios de perda de privilégios)</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Preço médio do petróleo bruto : USD: 17. - Queda do muro de Berlim.
1990	<ul style="list-style-type: none"> - IIIº Congresso MPLA/PT (Dezº/90) - O governo tenta aproximar os preços oficiais dos preços praticados no mercado paralelo; - PAG/90 ; 		<ul style="list-style-type: none"> - Preço médio do petróleo bruto : USD: 21.
1991	<ul style="list-style-type: none"> - IIº Cong. <u>Extraord.</u> do MPLA/PT (Abril/91); - Instauração de uma <u>economia de mercado</u> , assumida pelo governo; - Acordos de paz em Bicesse (Maio); - Liberalização da Actividade económica; - Desregulamentação; - Diminuição do peso do Estado na economia; 	<ul style="list-style-type: none"> - 4ª Eleições presid. - Mário Soares - Portugal preside à U.E. 	<ul style="list-style-type: none"> - Preço médio do petróleo bruto : USD: 19. - (91/92) - 3º choque petrolífero - (Guerra do Golfo)



1992	<ul style="list-style-type: none"> - Programa de Estabilização Económica; - Eleições (2ª República); - (GUERRA) Reinício das hostilidades entre MPLA/PT e UNITA; 		<ul style="list-style-type: none"> - Preço médio do petróleo bruto : USD:18. - Tratado de Maastricht / UE ; - Reino Unido - John Major ; - Eua - ???
1993	- Programa de emergência do Governo		<ul style="list-style-type: none"> - Preço médio do petróleo bruto : USD: 16. - Conclusões do “ Uruguai Round “;
1994	<ul style="list-style-type: none"> - Programa Económico-Social (PES - 94) - Protocolo de Lusaka ; 		
1995	- Programa Económico-Social (PES - 95/96)	- Eleições legislativa / PS / António Guterres	
1996		- Eleições Presidenc. - Jorge Sampaio	
1997			
1998			
1999			- (Previsão) - Moeda única / EURO

ADENDA Nº 10

LEGISLAÇÃO ECONÓMICA EM ANGOLA (Quadro-resumo)

1976

- Lei nº 03/76, de 03/03 ✓ - Nacionalização, e confisco de empresas e outros bens
- Lei nº 43/76, de 19/06 ✓ - Confisco

1978

- Lei nº 13/78, de 26/8 ✓ - no seguimento do 1º Cong. do MPLA , reafirma-se a importância estratégica do sector petrolífero, e define-se como um dos sectores de arranque da economia. (Concessão à SONANGOL)

1979

- Lei nº 5 / 79, de 27/4 ✓ - Lei das actividades geológicas e mineiras (Lei de Minas).

1982

- Lei nº 01/82, de 02/02 ✓ - Transferência dos poderes, em matéria de nacionaliz. e confiscos, do Conselho da Revolução para o Conselho de Ministros.

1988

- Lei nº 10/88, de 2/7
 - Lei nº 13/88, de 16/07
 - Lei nº 18/88
- √ - Lei das actividades económicas
 - √ - Lei do Investimento Estrangeiro.
(ver adiante a Lei nº 15/94 de 23/09 que reformula toda a legislação em vigor s/ o Inv.Estrangeiro)
 - Lei da planificação

1989

- Dec. nº 06/89, de 01/04
 - Resol. nº 06/89, de 24/06
 - Dec. nº 32/89, de 15/07
 - Dec.exec. nº30/89, de 23/8
 - Dec. nº 33/89, de 15/7
 - Dec. nº 34/89, de 15/7
- √ - Cria o Gabinete de Investimento Estrangeiro (GIE).
 - √ - Áreas prioritárias do Investº Estrangeiro.
 - √ - Redimensionamento do SEE (Princípios e regras)
(nos termos do artº 23º da Lei 10/88, de 02/06 - Lei das act. económ. , e tendo em conta o Dec.-Lei 128/75de 07/10 - emp. intervencionadas)
 - √ - (adenda à Lei do Investº. Estrangeiro)
- Tramitação e formalidades a que deve obedecer a concessão de autorização de transfer^a p^a o exterior dos lucros líquidos do investidor estrangeiro
 - √ - Redimensionamento Industrial
- Regras para a classificação das empresas estatais
 - √ - Redimensionamento Industrial. (desafecção de PME's do SEE), (artº 23º da lei 10/88, de 10/07)

- Critérios para a definição da situação das empresas intervencionadas pelo estado.

- Dec. nº 36/89, de 22/7

✓ - Cria e regulamenta o funcionamento do gabinete de redimensionamento empresarial (GARE).

-Dec.exec. nº46/89, de 25/11

✓ - Formulários (Declarações de intenção de Investimento / mod. 1; Propostas de Investimento Estrangeiro / mod. 3)

1990

- Resol. nº 01/90, de 06/01

✓ - S/ a situação financeira das empresas estatais.

- Resol. nº 02/90, de 06/01

✓ - Regras de composição e funcionamento da comissão de avaliação do Investº Estrangeiro (GIE) / completa a lei 13/88, de 16/07 do Investimento Estrangeiro.

- Dec. nº 1/90, de 08/01

✓ - Regulamento do Investimento Estrangeiro.
princípios básicos :
- Lei 13/88 de 16/06 s/ o Inv. Est.;
- Dec. 06/89 de ¼ que cria o GIE ;
- Resol. 06/89, de 24/06 s/ áreas prioritárias do InvestimentoEstrangeiro.

- Dec. nº 07/90, de 24/03

✓ - Escritórios de representação de empresas estrangeiras em Angola . Revoga toda a legislação anterior neste domínio
-Dec. exec. 05/80 de 01/02 ;
-Dec. exec. 57/84 de 16/08 ;
-Dec. exec. 75/84 de 24/10 ;

- Dec.exec. 17/90, de 21/07

✓ - Modelo:“Operações de Inv. Estrangeiro -Relatório anual “

1991

- Dec. nº 8-F / 91, de 16/3 ✓ - Regulamenta o proº de transfº da titularidade e da gestão das empresas e patrimónios estatais.
- Desp.exec.conj.nº 15/91, de 13/4 ✓ - Concurso público ou limitado e ajuste directo.
 - Prioridades na transferência de propriedade.
 - Adjudicação da exploraçãoda pequena actividade económica.
- Dec.exec.conj. nº 16/91, de 13/4 ✓ - Meios de transferência da titularidade ou gestão das empresas.
- Lei nº 4/91, de 20/4 ✓ - Lei Orgânica do BNA
- Lei nº 5/91, de 20/4 ✓ - Lei das instituições financeiras
- Lei nº 10/91 de 6/5 - Lei do Plano Nacional
- Lei nº 12/91 de 16/5 - Alteração à lei constitucional
- Desp. nº 78/91, de 21/6 ✓ - Mecanismos de arrecadação de receitas provenientes dos actos de redimensionamento do sector empresarial do estado.
- Desp. nº 63/91, de 5/7 ✓ - Preço das transferências efectuadas no âmbito do processo do redimensionamento do sector empresarial do estado.

1992

- Dec. nº 20-M/92, de 15/5
 - Lei nº 14/92, de 14/7
 - Lei nº 15/92, de 3/7
 - Lei nº 17/92, de 3/7
 - Lei nº 18/92, de 3/7
 - Lei nº 12/92, de 19/6
 - Desp. nº 62/92, de 23/10
- ✓ - Adequação do Imposto de consumo
 - ✓ - Da taxa de imposto s/ a Aplicação de capitais
 - ✓ - Da liq. e cobran.do Imp. s/sucessões doações e sisa
 - ✓ - Alterações ao Cód. Geral Tributário
 - ✓ - Alterações ao Cód. de Imp. Industrial
 - ✓ - Alterações no Cód. de Imp. de Rendºs do trabalho
 - ✓ - (Câmbios) - Determina o cálculo dos valores em moeda estrangeira a transferir a título de lucros e dividendos de sociedades c/ investimento estrangeiro relativos ao exercício de 1991.

1994

- Lei nº 10/94, de 31/08
 - Lei nº 13/94, de 03/09
 - Lei nº 15/94, de 23/09
- ✓ - Lei das privatizações;
 - ✓ - Lei de delimitação de sectores da actividade económica (Revoga a lei nº 19/88, de 02/07, que impede a actividade privada a certo tipo de actividades económicas;
 - ✓ - Lei do Investimento Estrangeiro (Reformula a legislação anteriorm./ em vigor nesta matéria)
(ver Lei nº 13/88 de 16/07 do Inv.º Estrangeiro)
(ver Dec.Exec. 30/89, de 23/08 s/ autorizações de transferência);

- Lei nº 16/94, de 7/10

√ - Lei dos Diamantes (actividade diamantífera)

- Lei nº 17/94, de 7/10

√ - Lei s/ o regime especial das zonas de reservas diamantíferas

1995

- (.....) 08/05/95

√ - Regulamento do Investimento Estrangeiro

- Dec.nº 11/95 de 5/5

√ - Regulamento do processo de Investimento

1996

- Despacho nº 16/96, de 9/2

- Constituição do grupo de trabalho para apresentar os diplomas regulamentares (as leis 1/91 de 17/11; a Lei nº 1/94; e 17/94 , ambas de 7/10) / Min. de Geologia e Minas ;

- (...) Março /95

√ - Programa Económico-Social (PES) 1995/1996

- Dec. nº 2/96 de 5/1

√ - Regime transitório de incentivos fiscais e financei. aplicável até 21/12/96 (no âmbito do PES-95/96)

- Despacho 467/96-SETF

√ - S/ a Regularização da dívida;

ADENDA Nº 11

PRIVATIZAÇÕES EM ANGOLA (Quadro-resumo)

Lei nº 10/94 de 31/08 (revoga o Dec. nº 8-F/91, de 16 / 03; e a Lei nº 9 / 91, de 20 / 04)

	concurso público	concurso limitado	ajuste directo
candidatura	- aberto a todas as entidades que preenchem as condições requeridas ;	- aberto apenas a um nº restrito de candidatos especialmente qualificados e pré-seleccionados	- adjudicação do objecto a privatizar , integralmente ou em parte, a um ou mais interessados em conjunto , (sem realização de concurso)
selecção	- selecção dos adquirentes por apreciação comparativa e avaliação dos candidatos , de acordo com o caderno de encargos ;	- avaliação dos pré-seleccionados por apreciação comparativa, avaliação e selecção das propostas	- é obrigatório também a existência de um caderno de encargos que especificará as condições da transacção
proibição de aquisição	-os membros do governo em funções ; - todos os funcionários directamente envolvidos na condução dos processos.	-os membros do governo em funções ; - todos os funcionários directamente envolvidos na condução dos processos.	-os membros do governo em funções ; - todos os funcionários directamente envolvidos na condução dos processos
competência p^a a condução dos processos	comissão de negociação nomeada p ^a cada processo : - Rep. do Min das Finanças - Rep. do órgão de Tutela da empresa - Rep do GIE qdo se perspective IE - Rep. da empresa	comissão de negociação nomeada p ^a cada processo : - Rep. do Min das Finanças - Rep. do órgão de Tutela da empresa - Rep do GIE qdo se perspective IE - Rep. da empresa	comissão de negociação nomeada p ^a cada processo : - Rep. do Min das Finanças - Rep. do órgão de Tutela da empresa - Rep do GIE qdo se perspective IE - Rep. da empresa
competência p^a a aprovação dos processos avaliados pela com de negociação	Ministro das Finanças	Ministro das Finanças	Ministro das Finanças

ADENDA Nº 12

INVESTIMENTO ESTRANGEIRO EM ANGOLA (> 250.000 USD)

Lei nº 15/94 de 23/9 (revoga a lei 13/88 de 16/06)

- órgão competente - G.I.E. (Gabinete do Investimento Estangeiro)

	Regime de “Declaração prévia”	Regime de “Aprovação prévia”	Regime “contratual”
1 - Âmbito	- de 250.000 USD, até 5.milhões de USD	- de 5 milhões , até 50 milhões de USD	<p>a) - 50 milhões de USD ;</p> <p>ou , independentem. do s/ valor ,</p> <p>b) que incidam s/ áreas de activ. económ. cuja exploração e gestão só possa ser legalmente feita pelo Estado;</p> <p>c) que sejam consideradas de especial interesse p^a a economia nac. pelo seu efeito estruturante , ou pelo seu contributo p^a o desenvolvim. e internac. da ec. nac.</p> <p><u>Caraterização :</u></p> <p>a) - definição e quantificação dos objectivos e prazo contratual;</p> <p>b) - definição e quantificação dos benefícios fiscais e outros incentivos , como contrapartida do exacto e pontual cumprimento dos prazos ;</p> <p>c) - acompanhamento sistemático pelo Estado (Min. Plan. e Coord. Econ.)</p>
2 - Admissão ao regime	<p>- Entidades c/ idoneidade e capacidade téc. e fin.</p> <p>- ñ/ contrariem :</p> <p>a) estratégias e orientações de DES definidas ; e</p> <p>b) a legislação em vigor ;</p> <p>Áreas de exclusão :</p> <p>- Defesa , ordem interna, e segurança do Estado</p> <p>- Act. banc.(b. emissor)</p> <p>- Act. de <u>reserva absoluta</u> do Estado</p>	<p>- Entidades c/ idoneidade e capacidade téc. e fin.</p> <p>- ñ/ contrariem :</p> <p>a) estratégias e orientações de DES definidas ; e</p> <p>b) a legislação em vigor ;</p> <p>Áreas de exclusão :</p> <p>- Defesa , ordem interna, e segurança do Estado</p> <p>- Act. banc.(b. emissor)</p> <p>- Act. de <u>reserva absoluta</u> do Estado</p>	<p>- Entidades c/ idoneidade e capacidade téc. e fin.</p> <p>- ñ/ contrariem :</p> <p>a) estratégias e orientações de DES definidas ; e</p> <p>b) a legislação em vigor ;</p> <p>Áreas de exclusão :</p> <p>- Defesa , ordem interna, e segurança do Estado</p> <p>- Act. banc.(b. emissor)</p> <p>- Act. de <u>reserva absoluta</u> do Estado</p> <p>O G.I.E. deverá decidir no prazo de 10 dias s/ a admissibilidade a este regime - “contratual”- da proposta apresentada , com base nos condicionanismos anteriores .</p>

3 - Prazo de apreciação da proposta	O GLE tem 45 dias p ^a apreciar e decidir	O GLE tem 90 dias p ^a apreciar e se pronunciar	O GLE tem 30 dias p ^a apreciar e pronunciar-se s/ a proposta, após a sua admissibilidade ao regime;
4 - Análise e avaliação da proposta / Negociações	Parecer do órgão que tutela a área do invest ^o a realizar ;	Parecer da comissão de avaliação (Resolução n ^o 2/90 de 6/1 do conselho de Ministros)	Não havendo rejeição expressa da proposta , a mesma é submetida para apreciação ao Min. do Plan. e Coord. Econ. para no prazo de 15 dias proceder à - nomeação de uma comissão de negociações : (coordenada pelo pelo órgão competente e integrando representantes do Min. das Finanças e dos órgãos de tutela envolvidos no projecto) -e, à definição de orientações e instruções com vista às negociações (previsão da sua duração) ; Concluídas as negociações o projecto é remetido pelo órgão competente (GLE), ao Min. do Plan. e Coord. Econ. , que por sua vez o remeterá ao Conselho de Ministros p ^a aprovação
5 - Rejeição da proposta	Só pode fundamentar-se em motivos estritamente de ordem legal ; deve ser comunicada ao proponente pelo órgão competente (GLE)	Só pode fundamentar-se: a) em motivos estritamente de ordem legal ; b) indejabilidade do projecto à luz da estratégia de desenvolvim. definida pelos órgãos de soberania ; ou dos objectivos estabelecidos no PDES;	Só pode fundamentar-se: a) em motivos estritamente de ordem legal ; b) indejabilidade do projecto à luz da estratégia de desenvolvim. definida pelos órgãos de soberania ; ou dos objectivos estabelecidos no PDES;
6 - Competên. da rejeição do projecto	G.L.E.	-a) se o Inv ^o > a 5 milhões , mas < 15 milhões de USD --> Ministro do Plan. e Coord. Econ. -b) se o Inv ^o > 15 milhões ; mas < a 50 milhões --> 1 ^o Ministro	a) se o Inv ^o > a 5 milhões , mas < 15 milhões de USD --> Ministro do Plan. e Coord. Econ. b) nos restantes casos previstos no 1 ^o quadro desta coluna --> 1 ^o Ministro

7 - Aceitação / Aprovação da proposta	<p>a) se não houver rejeição expressa no prazo considerado para aprecia. o invest^{or} tem direito a realizar o invest^o nos precisos termos que constam na proposta; (aprovação tácita)</p> <p>b) é emitida uma declaração certificando a aceitação da proposta</p> <p>c) Após aprovação <u>o proponente requer</u> junto do B.Central o licenciamento das operações de capital. (mediante apresentação do certificado)</p>	<p>Não havendo rejeição expressa da proposta no prazo previsto , a mesma é remetida p^a decisão :</p> <p>a) se $1 \leq$ a 15 milhões de USD -- p^a o 1^o Ministro; (Dec. executivo)</p> <p>b) se $1 \geq$ a 15 milhões de USD -- p^a o Cons. de Ministros; (Resolução)</p>	<p>-Aprovado por "Resolução em Conselho de Ministros.</p> <p>-O contrato é outorgado em doc. particular , ficando o original arquivado no GIE .</p> <p>- Após aprovação o GIE remete ao B.Central no prazo de 8 dias os doc.s q. integram o projecto p^a efeito de licenciamento das operações de capitais .</p>
--	--	--	--

OBS: Os I.E. s. nas áreas petrolíferas e diamantíferas e no domínio das inst. financeiras regem-se por legislação especial

ADENDA Nº 13

SECTORES DA ACTIVIDADE ECONÓMICA (Quadro-resumo)

Lei de delimitação de sectores da actividade económica (Lei nº 13/94 de 02/09)

sectores	Sector público	1-Estado 2-Empresas públicas 3-Institutos públicos 4-Soc. Com. de Capitais públicos 5-Soc. Com. , cujo capital seja detido maioritariamente pelo Estado
	Sector privado	1-Actividade individual , por conta própria , ou sem forma empresarial 2-Soc.Com.e out.formas associativas e capital detido maioritariamente por pessoas singulares ou colectivas privadas
	Sector Cooperativo e Social	1-Cooperativas 2-Comunidades locais 3-Comunidades familiares

ADENDA Nº 14

Delimitação de sectores da actividade económica (Quadro-resumo)

RESERVA DO ESTADO: O conjunto de áreas em que as actividades económicas só podem ser exercidas , a título de propriedade , ou gestão dos respectivos meios , desde que haja intervenção ou participação do Estado ou de outras entidades que, no termos da presente lei integram o sector público .

Reserva do Estado	1 - Reserva absoluta	a) prod. distr. controlo de mat. de guerra b) act. bancária (Banco central e emissor) c) administração de portos e aeroportos d) telecomunicações (infraestruturas da rede nac. básica e serv. fundamentais)
	2 - Reserva de Controlo	a) transporte aéreo regular de pass. e carga intern. b) transporte aéreo regular de pass. e carga doméstico c) comunicação por via postal normal d) transportes marítimos de longo curso
	3 - Reserva relativa	a) saneamento básico b) produção transporte e distrib. de energia eléctrica p ^a consumo público c) captação tratamento e distrib. de água p ^a consumo público (através redes fixas) d) exploração de serviços portuários e aeroportuários e) transportes ferroviários f) transportes marítimos e de cabotagem g) transportes colectivos rodoviários h) transporte aéreo não regular de passageiros e carga (nacional) i) serviços complementares postais e de telecomunicações

1 - Reserva absoluta : Áreas econ. em que as actividades só podem ser exercidas exclusivamente pelo Estado .

2 - Reserva de Controlo : Áreas econ. em que poderão actuar empresas que resultem de associação de entidades do sector público, em posição obrigatoriamente maioritária no cap. social da nova sociedade , com outras entidades

3 - Reserva relativa : Áreas econ. em que poderão actuar empresas ou entidades não integradas no sector público , mediante contratos de cessão temporários .

Distribuição de investimentos por setores de atividade
(em milhões de reais)

Sector	1970	1971	1972	1973
Industria	1.200	1.300	1.400	1.500
Comercio	800	850	900	950
Transporte	300	320	340	360
Servicos	200	210	220	230
Construcao	150	160	170	180
Agropecuaria	100	110	120	130
Saude	50	55	60	65
Educacao	40	45	50	55
Outros	30	35	40	45
Total	3.020	3.220	3.420	3.620

ANEXO

Distribuição de investimentos por setores de atividade
(em milhões de reais)

Sector	1970	1971	1972	1973
Industria	1.200	1.300	1.400	1.500
Comercio	800	850	900	950
Transporte	300	320	340	360
Servicos	200	210	220	230
Construcao	150	160	170	180
Agropecuaria	100	110	120	130
Saude	50	55	60	65
Educacao	40	45	50	55
Outros	30	35	40	45
Total	3.020	3.220	3.420	3.620

ANEXO

Declarações de intenção por sectores de actividade (Acumulado até 26/10/94)

Sectores	Nº de Declarações	%	Montantes (USD)	%
Indústria	141	36,80	485,893,806	37,90
Construção	77	20,10	220,105,481	17,70
Prestação de serviços	48	12,53	117,314,430	9,15
Comércio	32	8,53	31,715,000	2,47
Pescas	31	8,09	156,438,397	12,20
Minas	21	5,48	79,527,261	6,20
Agricultura	14	3,65	62,782,575	4,80
Turismo e Hotelaria	10	2,61	61,583,000	4,80
Pecuária	5	1,30	14,375,000	1,12
Petróleos	4	1,04	51,933,108	4,50
Total	383	100,00	1,281,668,058	100,00

Fonte: Elaborado pela CCIPA a partir de dados do GIE

Propostas de investimento por sectores de actividade (Acumulado até 26/10/94)

Sectores	Nº de Propostas	%	Montantes (USD)	%
Construção	25	29,41	50,686,470	7,82
Indústria	23	27,05	115,665,167	17,85
Prestação de serviços	9	10,64	15,461,500	2,38
Comércio	7	8,23	12,632,421	1,99
Pescas	6	7,05	14,854,397	2,29
Minas	5	5,88	346,974,980	53,57
Turismo e Hotelaria	4	4,70	17,750,000	2,74
Petróleos	3	3,52	52,554,216	8,11
Agricultura	2	2,35	14,300,000	2,21
Pecuária	1	1,17	6,780,000	1,04
Total	85	100,00	647,659,150	100,00

Fonte: Elaborado pela CCIPA a partir de dados do GIE

A N E X O

Angola - Principais indicadores económicos e sociais

Indicadores económicos	Unidades	1990	1991	1992	1993	1994
Produto Interno Bruto, PIB	milhões de USD	8.547	12.127	6.702	6.645	4.706
Produto Interno Bruto, PIB	tv em %	2,8	-1,6	1,3	-23,8	1,5
Produto Interno Bruto, per capita	USD	853	1176	820	609	428
Consumo privado	em % do PIB	48,1	53,9	39,8	53,6	55,7
Consumo público	em % do PIB	34,4	28,2	47,1	32,9	33,9
Formação Bruta de Capital Fixo	em % do PIB	11,1	14,4	14,1	14,4	14,1
Exportações de Bens e Serviços	em % do PIB	38,8	30,4	45,7	45,2	66,1
Importações de Bens e Serviços	em % do PIB	33	27,2	47	46,3	70
Taxa de Inflação, IPC	média anual		175,7	495,8	1837,7	972
Balança de Transacções Correntes	em % do PIB	-3,1	-5,2	-9,9	-12,9	-18,5
	milhões de USD	-262	-628	-859	-854	-872
Balança Comercial	em % do PIB	27	17,3	21,2	21,6	29,1
Bal. Operações Capitais (M/L prazo)	em % do PIB	-7,1	-4,6	-3,6	-7,2	-2,6
Taxa de câmbio (NKZ/USD)	fim de período					
Oficial		29,9	179,5	550	6.500	493.637
Flutuante			985	3.815	35.975	
Paralelo			1.075	6.900	106.000	996.129
Reservas oficiais líquidas(Dezº)	milhões de USD	155,4	145,7	453,5	197	132,3
Dívida	milhões de USD	7.281	7.583	8.021	8.039	9.402
Dívida total	em % do PIB	70,8	62,5	92,2	130	199,8
Dívida total	em % export.	181,9	208,6	200,9	286,3	301,3
Ratio Serviço da dívida	%	41,9	60,6	47,1	63,8	55,8
Défice do Orçamento de Estado	em % do PIB	7,4	22	37,8	18,3	23,1
Agregados monetários e de liquidez (considerando ajustamento cambial)						
M2	tv em %	17,3	68,5	392,4	358,6	264,3
Agregados de crédito Interno (considerando ajustamento cambial)						
Crédito Interno total	tv em %	6,2	76,5	480,9	336,3	264,3
ao Governo	tv em %	5,9	62,9	333,9	136,9	129,9
à economia	tv em %	0,3	13,6	147	199,4	138,2
Taxas de Juro (fim de período)						
Depósitos a prazo, 181 dias-1ano	em %	6	12	12	16	86
Indicadores demográficos						
População Total	1000 hab	10.020	10.310	10.609	10.916	
Taxa média de cresc. da população	%			2,9	2,9	
Taxa de urbanização	%	37	40,3	40	42	
Taxa de fecundidade	%	6,4				

tv-taxa de variação real

tv-taxa de variação

Fonte: Elaborado pela CCIPA sobre documentos do BM, PNUD, FMI, e INE Angola

ANEXO

Produto Interno Bruto por sector de origem a preços correntes de mercado (1990/1994)

Sectores	1990 %	1991 %	1992 %	1993 %	1994* %
Agricultura Silvicultura e Pescas	17,9	24,1	19,1	19,7	11,9
Indústria extractiva	32,7	18,8	34,7	35,4	51,1
Petróleo e Gás	30,9	17,8	32,7	35,2	50
Diamantes	1,8	1	2	0,1	1
Outros	0,1				
Indústria transformadora	5	5,8	3,9	4,6	3,4
Electricidade e Água	0,1	0,1	0,1	0,1	0
Construção	2,9	3,2	2,4	1,9	1,6
Comércio	10,7	13,5	12	13,6	10,1
Transportes e Comunicações	3,2	3,3	2,6	3	2,1
Bancos e Seguros	0,1	0,2	0,4	0,4	0,5
Outros serviços comerciais	4,1	4,4	8,3	8,8	12,7
Serviços não comerciais	22,8	23,6	13,3	10,5	5
Direitos de Importação	0,6	2,9	3,3	2,1	1,5
Sector não petrolífero	69,1	82,2	67,3	64,8	50
PIB a preços de mercado	100	100	100	100	100
Valores em biliões de NKZ					
PIB	307,6	801,6	3.976,7	32.111	719.053
Sector petrolífero	95	142,5	1.301,2	11.318	359.728
Sector não petrolífero	212,6	659,1	2.675,5	20.794	359.325

* Estimativa do FMI

Fonte: Elaborado pela CCIPA com base em documentos do Minsitério do Plano

Angola - Principais produções anuais (1990 / 1993)

Produtos	Unid.Med.	Anos				Variação		
		1990	1991	1992	1993	1991/1990	1992/1991	1992/1993
Derivados de petróleo bruto								
Fuel Oil	M. de Ton.	510	458	498	485	-10,2	8,7	-2,6
Gasóleo	M. de Ton.	389	416	450	422	6,9	8,2	-6,2
Gasolina	M. de Ton.	104	102	118	111	-1,9	15,7	-5,9
Jet A1	M. de Ton.	241	255	249	207	5,8	-2,3	-16,9
Outras ind. transformadoras								
Óleo alimentar	Ton.	2.425	2.290	910	137	-5,6	-60,3	-84,9
Farinha de trigo	Tons.	22.000	18.754	10.000	2.500	-14,8	-46,7	-75
Farinha de milho	Tons.	35.000	20.624	15.000	500	-41,1	-27,3	-96,6
Pão	Tons.	45.000	38.000	21.000	9.400	-15,5	-44,7	-55,2
Peixe seco / meia cura	Tons.	17.873	11.453	10.000	11.300	-35,9	-12,7	13
Cerveja	Kls.	41.000	44.179	3.452	25.100	7,8	-21,9	-27,3
Tabaco	Tons.	800	1.250	800	500	56,3	-36	-37,5
Tintas	Tons.	2.589	1.882	969	277	-27,3	-48,5	-71,4
Sabão	Tons.	7.556	4.742	4.206	1.519	-37,2	-11,3	-63,9
Pneus	Uns.	46.000	20.315		6.200	-55,8		100
Vestuário	M.Uns.	2.280	2.034	1.511	125	-10,8	-25,7	-91,7
Tecidos	Mm2	6.724	5.636	6.096	4.463	-16,2	8,2	-26,8
Rádios	Uns.	78.000	52.000	29.000	84.000	-33,3	-44,2	189,6
Televisores	M.Uns.	11	16	33	2.564	45,5	106,2	7.669,7
Cimento	M.Tons.	305	314	370	135	2,9	17,8	-63
Chapas de fibrocimento	MM3	8,5	16,7	16,8	1.116,5	1.866,2	0,8	6.545,8

Fonte: Elaborado pela CCIPA

com base em elementos dos Minist.dos Petróleos, da Indústria, e das Pescas; Sec.Est.dos Materias de Construção





Angola - PIB por sectores de actividade e produtividade

Sectores	PIB (1989) milhões de USD	Nº de trabalh. 1990	PIB/trabalh. USD
Alimentação e Bebidas	103	32361	3183
Têsteis vestuário e calçado	37	13529	2735
Madeira e mobiliário	12	2141	5605
Papel e artes gráficas	1	2794	358
Química borracha , plásticos	29	4468	6491
Derivados do petróleo	64	347	184438
Minérios não metálicos	36	5184	6944
Metalurgia de base	6	3711	1617
Metalomecânica	31	10925	2838
Outros	1	3766	266
total	320	79226	4039

Fonte: Elaborado pela CCIPA a partir de elementos do Misnistério da Indústria

Angola - Estrutura percentual das exportações (1990/1993)

Exportações de produtos	1990	1991	1992	1993*
Petróleo bruto	92,3	89,3	91,1	96,2
Diamantes	6,3	5,5	6,5	0,5
Café	0,1	0,1	0,1	0,1
Refinados	1,3	1,5	1,7	2,4
Gaz natural	0	0,7	0,4	0,4
Outros	0	2,9	0,2	0,4
total	100	100	100	100

* Estimativa do FMI

Fonte: Elaborado pela CCIPA, a partir de elementos do INE/Angola, do Ministério dos Petróleos, Gab. do Plano, do BNA, Dir. de Estudos Estatísticos